

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIDAD DE POSTGRADO

**Impacto de las medidas de control en la declaración de
los cánones y derechos de licencia (regalías) como parte
del valor en aduanas**

TESIS

para optar el grado académico de Magíster en Economía con Mención en
Comercio Exterior

AUTOR

Jyns José Francisco Ordoñez Torres

Lima-Perú

2009

**“IMPACTO DE LAS MEDIDAS DE CONTROL
EN LA DECLARACIÓN DE LOS CÁNONES Y DERECHOS
DE LICENCIA (REGALÍAS) COMO PARTE DEL VALOR
EN ADUANAS”**

DEDICATORIA

A mis padres, esposa e hijos,
por su apoyo y comprensión.

ASESOR DE TESIS:

Mg. Hoover Ríos Zuta.

“IMPACTO DE LAS MEDIDAS DE CONTROL EN LA DECLARACIÓN DE LOS CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA (REGALÍAS) COMO PARTE DEL VALOR EN ADUANAS”

ÍNDICE

Página

RESUMEN	10.
INTRODUCCIÓN	12.

CAPÍTULO I. – MARCO TEÓRICO.

1.1. Tema	15.
1.2. Marco Teórico.....	15.
1.2.1. Identificación del Problema	18
1.2.2. Fundamentos Teóricos.....	19
1.2.3 Hipótesis.....	20
1.2.4 Objetivos	22
1.2.5 Finalidad.....	23
1.2.6. Antecedentes	23
1.2.7. Ámbito.....	24
1.2.8. Metodología	24

CAPÍTULO II.- VALORACIÓN ADUANERA.

Resumen del Capítulo II

2.1. El Valor.....	31
2.1.1. Concepto de Valor	32
2.1.2. Concepto de Valor en Aduanas.....	32
2.1.3 Importancia de la Valoración.....	33
2.1.4. Evolución del Concepto de Valor en Aduanas	33
2.2. Antecedentes	37
2.2.1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947. GATT.....	37

2.2.2. Rondas del GATT	39
2.2.3.- Acuerdo de Bruselas.	41
2.2.4 Organismos Internacionales.....	42
2.2.4.1 Marco General de la Comunidad Andina. CAN.....	42
2.2.4.2.- Marco General de la Organización Mundial de Aduanas. OMA .	47.
2.2.4.3.- Marco General de la Comunidad Andina. CAN.....	50
2.2.5. La Ronda de Tokio.....	53
2.2.6. La Ronda de Uruguay y la firma del Acta de Marrakech	56
2.2.7. Introducción al Acuerdo del Valor de la OMC.....	61
2.3. Técnicas de Valoración Aduanera	72
2.3.1. Fundamentos Legales de las Técnicas de Valorización.....	73
2.3.2. Desarrollo del Método Principal	83
2.3.3. Normas Andinas sobre Valoración Aduanera	94
2.3.4. Implementación del Acuerdo de la OMC y las Normas Nacionales sobre Valoración Aduanera	99

CAPÍTULO III.- DERECHO DE PROPIEDAD INTELECTUAL ORIGEN DE LAS REGALÍAS.

Resumen del Capítulo III	109
3.1. Antecedentes	111
3.2. Concepto y Objeto del Derecho de Propiedad Intelectual	112
3.3. Clasificación Usual de los Derechos de Propiedad Intelectual.....	113
3.4. Desarrollo Histórico de la Protección de estos Derechos	114
3.5. Marco General de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI..	120
3.6. Normatividad Internacional con respecto a la Propiedad Intelectual.....	125
3.7. Normatividad Nacional e Implementación de los Convenios Internacionales de Propiedad Intelectual.....	139
3.8. Derechos de Autor.....	144
3.9. Derechos Industriales	145
3.9.1. Patentes Invenciones	146
3.9.2. Certificados de Protección.....	148
3.9.3. Modelos de Utilidades.....	149
3.9.4. Diseños Industriales	150

3.9.5. Secretos Industriales.....	151
3.9.6. Marcas de Productos y de Servicios.....	152
3.9.7. Marcas Colectivas	153
3.9.8. Marcas de Certificación.....	154
3.9.9. Nombres Comerciales	154
3.9.10. Lemas Comerciales	155
3.9.11. Denominación de Origen.....	156
3.10. Contratos referentes a la Propiedad Intelectual.....	157
3.10.1. Contrato de Licencia	157
3.10.2. El contrato de Know How	160
3.10.3. El contrato de Asistencia técnica.....	160
3.10.4. El contrato de Franchising.....	161

CAPÍTULO IV.- CONTROL ADUANERO Y GESTIÓN DE RIESGO.

Resumen del Capítulo IV.....	163
4.1. Potestad Aduanera.	166
4.2. Concepto de Control Aduanero.....	166
4.3. Clasificaciones del Control Aduanero	167
4.3.1. Control Previo	169
4.3.2. Control durante el Despacho o Concurrente	176
4.3.3. Control posterior al Despacho.....	179
4.4. Medidas de Facilitación Aduanera como fuentes de los procedimientos de Control Aduanero.....	183
4.4.1. Desarrollo de la Facilitación Aduanera.....	184
4.5. Introducción al Convenio de Kyoto	189
4.6. El Control Aduanero en el capítulo 6 del Anexo General del Convenio de Kyoto.....	193
4.6.1. Principios del Control Aduanero.....	195
4.6.2. Puntos Sobresalientes	196
4.6.3. Controles Auditados y planificación de los mismos	203
4.6.3.1 Definición de Auditoria.....	204
4.6.3.2 Clases de Auditoria	205
4.6.3.3 Controles por Auditoria.....	206

4.6.3.4	Control por Auditoria posterior al desaduanamiento	207
4.6.3.5	Procedimiento de Control por Auditoria.....	208
4.6.3.6	Auditoria a los Sistemas de los Comerciantes	213
4.7.	La Gestión de Riesgo como Medida de Control Aduanero	216
4.7.1.	Concepto de Gestión de Riesgo.....	216
4.7.2.	Panorama General de la Gestión de Riesgo	217
4.7.3.	Gestión de Riesgo en el Contexto Aduanero.....	217
4.7.4.	Clases de Gestión de Riesgos dentro del ámbito aduanero	221
4.7.5.	Desarrollo del Proceso de Gestión de Riesgo en el ámbito aduanero	223

CAPÍTULO V.- APLICACIÓN DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN EN LA PREVENCIÓN Y DETECCIÓN DEL FRAUDE ADUANERO.

Resumen del Capítulo V	235
5.1. El Fraude.	237
5.1.1. Definición de Fraude.	238
5.1.2. Causas de Fraude.....	244
5.1.3. Efectos del Fraude	245
5.1.4. Modalidades más recurrentes de Fraude Aduanero	245
5.1.5. Etapas dentro del proceso Aduanero en la que se puede cometer fraude Aduanero	248
5.1.6. El Fraude Aduanero en la Normatividad Internacional.....	248
5.1.6.1 Tratamiento del Fraude Aduanero en la C.E.E	248
5.2. Metodología en la Lucha contra el Fraude	256
5.2.1 Desarrollo de un Plan Integral para la Prevención y Corrección del Fraude Fiscal Aduanero.....	256
5.2.1.1 Antecedentes referentes a los Planes Integrales.....	257
5.2.1.2 Tipos de los Planes Integrales	258
5.2.1.3 Alcances de los Planes Integrales	259
5.2.1.4 El enfoque de los PI Prevención, Detección o Corrección	260
5.2.1.5 Adaptabilidad de los PI. Planes rígidos vs. Planes Flexibles...	260
5.2.1.6 Condiciones para la Elaboración del PI de Prevención, Detección y Corrección.	261

5.2.1.7	Elaboración y Formalización del PI.....	263
5.2.1.8	Ejecución de los PI.....	265
5.2.1.9	La publicidad de los resultados del PI.....	266
5.2.1.10	El contenido básico de los PI	266
5.2.2.	Inteligencia e Investigación Aduanera	267
5.2.3	Implementación de la Tecnología de la Información en la lucha contra el Fraude Aduanero	273
5.2.3.1	Tecnología de la Información según el Anexo General del Convenio de Kyoto Revisado.....	273
5.2.3.2	La aplicación de la informática en la lucha contra el fraude....	276
5.2.3.2.1	Técnicas Tradicionales	276
5.2.3.2.2	La aplicación de Minería de Datos.....	277
5.2.3.3.	La aplicación de Minería de Datos en el descubrimiento en bases de datos.....	278
5.2.3.4.	El Proceso de Knowledge Discovery in Database (KDD).....	278
5.2.3.5	Técnicas de Minería de Datos	281
5.2.3.5.1	Clasificación de las Técnicas de Minería de Datos...	282
5.2.3.5.1.1	Técnicas de Minería de Datos Descriptivas	283
5.2.3.5.1.2	Técnicas de Minería de Datos Predictivas.	287
5.2.3.6	Aplicación de estas metodologías en la detección del Fraude Aduanero	295

CAPÍTULO VI.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA.

Resumen del Capítulo VI.....	301
6.1. Antecedentes.	303
6.2. Acopio y Procesamiento de la Información.	305
6.2.1. Declaración Única de Aduanas. (DUA).	308
6.2.2. El Arancel De Aduanas Vigente.....	308
6.3. Análisis de Mercancías por Sub-partida Nacional.	310
6.4. Análisis de Mercancías por Secciones del Arancel Nacional e Interpretación de los Datos.....	355
6.5. Análisis de las Empresas importadoras de mercancías por las que han declarado regalías en el periodo 2003-2007	449

VII.- CONCLUSIONES.

7.1. Conclusiones referentes al tema de Valoración Aduanera	489
7.2. Conclusiones referentes a Derechos de Propiedad Intelectual y Regalías	493
7.3. Conclusiones sobre los temas de Control Aduanero y Gestión de Riesgos	500
7.4. Conclusiones referentes a Fraude Aduanero y uso de Tecnologías de la Información.	508
7.5. Conclusiones referentes al VI capítulo dedicado a los Resultados de la Investigación Empírica	515

VIII.- RECOMENDACIONES.

8.1. Recomendaciones	530
----------------------------	-----

IX.- BIBLIOGRAFÍA.

9.1. Bibliografía	534
-------------------------	-----

X.- ANEXOS.

Anexo 1	539
Anexo 2	540
Anexo 3	545
Anexo 4.	546

RESUMEN

El objeto específico del presente trabajo de investigación ha sido el del control aduanero referente a los actos de valoración realizados por los diferentes agentes económicos al momento de efectuar operaciones aduaneras, especialmente cuando estas son las de importación de mercancías para el consumo, y de un tipo de mercancía en particular, aquellas que generan el pago de importes por concepto de regalías – cánones y derechos de licencia - al titular de un derecho de propiedad, esto último debe ser declarado al momento de poner de manifiesto la operación de importación, pero que generalmente no es declarado provocando con ello un desmedro en la base imponible y la consecuente recaudación inexacta. Esto debido en parte al desconocimiento de los operadores de comercio exterior respecto de si deben declarar o no las regalías como parte del valor en aduanas. También ha coadyuvado a ello el hecho de que la administración aduanera hasta muy reciente época no ha dirigido su atención suficiente y coordinadamente sobre esta situación, por no contar con instrumentos que describan la realidad de este estado de cosas en lo que respecta al posible conjunto de mercancías que dada su naturaleza puedan encontrarse sujetas al pago de esta obligación. Lo que viene a mermar la eficacia de toda medida por parte de la administración aduanera para disminuir estos márgenes de infracción.

Situación que me llevó a estudiar esta fenomenología del fraude y/o evasión de obligaciones tributario aduaneras. Consideré que para paliar esta situación debía investigar al respecto y para ello consideré el presente tema, pero su desarrollo requería ponderar otras temáticas como eran las del hecho mismo del acto de valoración como parte de la potestad de la administración aduanera, de allí que surgiera responder a las preguntas de ¿Cómo se valora?, el segundo tema a tratar sería el de dar respuesta al ¿Qué se valora?, en este caso una clase especial de mercancías que tuviera la peculiaridad de estar amparada por derechos intangibles como lo constituyen los derechos de propiedad Intelectual. Es por este estado poco claro del panorama general del problema que tratar que consideramos necesario realizar el presente trabajo de investigación abordando el tema que interesa desde diferentes perspectivas teóricas. Así el presente trabajo ha sido enfocado tanto desde una perspectiva teórica como práctica, en la primera de estas he considerado exhaustivamente en el mismo orden los temas de la Valoración Aduanera, el de los derechos de La Propiedad Intelectual, el de las operaciones de Control Aduanero

y de Gestión de Riesgo; entendiendo a estas como el modo de gestionar los escasos recursos con que cuenta la administración aduanera para la detección de operaciones de importación en las que no se declara completamente o adecuadamente los montos exactos que corresponden a los tributos a pagar.

He tratado así mismo los temas del fraude, las políticas desarrolladas y las técnicas implementadas por la Administración Aduanera para combatir esta problemática, así como los métodos modernísimos de gestión de información. Desde la perspectiva práctica he hecho una exhaustiva investigación como nunca antes se ha tratado en nuestra realidad referida a las operaciones de importación de mercancías por las que se tiene que pagar regalías.

El estudio de campo se ha realizado usando como fuente principal la aplicación informática pública de la administración aduanera, el SIGAD, (Sistema Integral de Gestión Aduanera), absorbiendo de él toda la información posible, no conformándome con acumularla, he procedido a gestionarla, analizarla y relacionarla, tratando de encontrar patrones tanto de sectores que posiblemente más contribuyan con importar bienes sujetos a regalías. Así mismo he procedido a determinar lo más exhaustivamente posible el tipo de mercancías que estarían ingresando a nuestro territorio aduanero y que deberían incrementar el valor en aduanas por encontrarse por su naturaleza sujeta al pago de regalías. En el presente trabajo se ha determinado también las empresas que han realizado operaciones de importación de esta clase de bienes y he observado que su número se incrementará a través de los años. También hemos precisado el rol que ha desempeñado la administración aduanera para que sea cada vez mayor el número de empresas que declaren las regalías, así como los importes comprometidos. Todo ello lo he efectuado teniendo como instrumento el total de operaciones de importación de mercancías por las que se ha declarado regalías durante el período 2003-2007.

Preciso que dada la extensión de la presente obra su manejo se facilitará adjuntando a cada capítulo sus respectivos resúmenes y conclusiones.

ABSTRACT

La presente Tesis se enmarca dentro de la actividad del comercio exterior peruano, específicamente dentro del quehacer aduanero, al tratar un tema relacionado a la Técnica Aduanera denominada Valoración Aduanera, regido por el Acuerdo del Valor de la Organización Mundial de Comercio. Mediante esta Tesis se estudia la evolución de la declaración de los cánones y derechos de licencia (regalías) durante el control concurrente para el periodo 2003 – 2008, y se determina la incidencia que tuvo la fiscalización posterior ejercida por la SUNAT. Para el citado fin se muestra el marco de referencia, normatividad y análisis pertinente, respecto de la valoración aduanera, propiedad intelectual, fraude comercial y gestión de riesgo, para finalmente tratar y analizar información obtenida de fuente primaria, demostrando finalmente que la fiscalización posterior impactó en la evolución de la declaración de cánones y derechos de licencia.

This Thesis is framed within the activity of Peruvian foreign trade, specifically within the Customs field, since it is related to a Customs Technique called Customs Valuation, which is ruled by the Value Agreement of the World Trade Organization. Through this Thesis, the evolution of declaration on royalties is studied during the concurrent control for 2003 – 2008, and the incidence on posterior fiscal control exercised by SUNAT is determined. For such purposes, a reference framework, standardization and relevant analysis are displayed in regard with customs valuation, intellectual property, commercial fraud and risk management, to then approach and analyze information obtained from a primary source, and finally demonstrate that posterior fiscal control impinged upon the evolution of declaration on royalties.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis de investigación se encuentra circunscrita a una de las dimensiones de la Potestad Aduanera, la del Control Aduanero, siendo materia del estudio sólo un caso particular de control como es el que se ejerce sobre las mercancías importadas que dada su naturaleza peculiar estarían sujetas al pago por concepto de regalías, cánones o derechos de licencia, también denominados royalties, y esto en razón a que el ejercicio del derecho de licencia bajo ciertas condiciones determinan o no una variación en el monto del Valor de Aduana a declarar lo que a su vez influirá en la acotación que haga el importador de los impuestos aduanales a los que se encuentra obligados.

Opté por un plan de tesis estructural, en el entendido de que sería la única forma de tratar de manera integral y complementaria el tema que me propuse desarrollar. Lo que ha determinado a su vez la organización del presente trabajo. Así tenemos que el mismo está integrado por los siguientes capítulos.

En el capítulo 1, que constituye el *Marco Teórico*, identifiqué el problema del trabajo así como la hipótesis explicativa del mismo, determino los fundamentos teóricos requeridos para la comprensión del problema y para el desarrollo adecuado del presente estudio. Determino el objetivo general y específico, establezco el ámbito espacial y temporal así como su finalidad y la metodología a utilizar.

En el capítulo 2, expongo todo lo referente a la Valoración Aduanera, el concepto de Valor y el de Valor en Aduanas, el Acuerdo del Valor de la OMC y sus antecedentes, los Organismos Internacionales y sus instrumentos relacionados con la Valoración Aduanera, los métodos de Valoración Aduanera poniendo especial énfasis en el principal y las adiciones al precio realmente pagado entre los que se encuentra el que es de interés para nuestro estudio, el de Cánones y Derechos de Licencia, y por último lo referente a la Implementación del Acuerdo del Valor de la OMC en la administración y normatividad aduanera peruana.

El capítulo 3 se denomina “*Derecho de Propiedad Intelectual origen de las regalías*”, ahí trato la definición de Derechos de Propiedad Intelectual, su clasificación, los Organismos Internacionales y Tratados Internacionales que los regulan, la

implementación de los distintos acuerdos en la normativa peruana y finalmente los distintos Contratos relacionados con la Propiedad Intelectual y la fijación del concepto de regalías o derechos de Licencia.

El capítulo 4 se titula “Control Aduanero y Gestión de Riesgo”, en él defino los conceptos de potestad y control aduanero, trato sus distintas clasificaciones, las diferentes metodologías de control aduanero, así como el Convenio de Kyoto.

El capítulo 5 versa sobre la “Aplicación de tecnología de la información en la prevención y detección del fraude aduanero”, desarrollándose los conceptos de Fraude y de Fraude aduanero, sus clases, el estudio de causas y consecuencias, el tratamientos del fraude aduanero en la normatividad internacional y nacional. Un segundo sub-tema dentro de este capítulo lo comprende la *metodología en la lucha contra el fraude*, en los que se estudia el desarrollo e implementación de Planes Integrales de Prevención, Detección y Corrección de los Fraudes Fiscales-Aduaneros, así como las técnicas de inteligencia y estrategia y metodologías de investigación, el tercer sub-tema a tratarse es el de *Implementación de la Tecnología de la Información en la lucha contra el Fraude Aduanero*, en donde se estudia la aplicación informática en la lucha contra el fraude, principalmente el Proceso de Knowledge Discovery in Database (KDD) y su etapa denominada Minería de Datos. Finalmente el Capítulo 6, “Resultados de la Investigación Empírica”, en donde realizo el estudio pormenorizado de las declaraciones de aduanas de importaciones de mercancías por las que se haya declarado regalías durante el periodo comprendido entre Enero del 2003 y Diciembre del 2007. Esta investigación empírica la he efectuado a través de los siguientes cuatro estudios.

- Estudio de Mercancías relacionadas con regalías en función a la subpartida nacional.
- Estudio de Mercancías relacionadas con regalías en función a la sección que integran en el Arancel Nacional de Aduanas.
- Estudio de Empresas que han declarado importación de mercancías relacionadas con regalías, y
- Estudio de Empresas fiscalizadas que han empezado a declarar en el control concurrente por concepto de regalías.

A continuación del desarrollo de los capítulos se encuentran las Conclusiones y Recomendaciones. Dada la extensión de la presente tesis, consideré pertinente dotar al presente trabajo de un resumen por cada uno de los capítulos 2 al 6 que los precede, de tal manera que este trabajo pudiera leerse considerando cada uno de los resúmenes con sus respectivas conclusiones, tomando los capítulos desarrollados con la finalidad de profundizar y/o contrastar la información precisada en los resúmenes y conclusiones.

En mi opinión el presente trabajo representa un esfuerzo único en lo que respecta al tema a tratar, dado que si bien han habido algunos antecedentes, estos sólo lo han sido elaborados de manera sesgada o bien han tomado el tema de la valoración aduanera o el de las regalías, sin que exista trabajo alguno que integre ambas, y menos aun que lo relacione con la defraudación aduanera o la incorrecta aplicación de las normas de valoración.

Espero que el esfuerzo desplegado sea aliciente para que la administración aduanera anticipe políticas y medidas que le permitan incrementar los valores declarados relacionados con regalías o ir descubriendo conforme se vayan desarrollando las innovaciones los nichos de mercancías susceptibles a estar relacionadas al pago de las mismas.

CAPÍTULO I

Marco Teórico.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO.

1.1.- Tema.

El tema de la presente tesis de investigación está en función a una serie de conceptos de diferentes disciplinas que se encuentran, en lo que respecta a este trabajo, estrechamente relacionados, resaltando entre ellos el del Control Aduanero, resultando los restantes conceptos, anexos a este último. Sin embargo como adelanté en la introducción, el tema específico del presente trabajo será el del control aduanero ejercido sobre la importación de mercancías que dadas su naturaleza es posible que se encuentren obligadas a declarar un monto por concepto de regalías, cánones o derechos de licencia.

La importancia del tratamiento aduanero de las regalías se da por que en aplicación del primer método de valoración – valor de transacción, este concepto bajo ciertas circunstancias debe adicionarse al precio realmente pagado o por pagar, vale decir, formará parte del valor en aduanas e influirá en la determinación de tributos a pagar por la importación y consecuentemente en los costos. Es decir, en ciertas circunstancias precisamente predefinidas por el Acuerdo de Valoración de la OMC, los Derechos de Propiedad Industrial generan un plus en el valor a declarar, el cual las empresas Importadoras no declaran por ciertas razones que serán objeto de estudio del presente trabajo.

1.2.- Marco Teórico.-

1.2.1.- Identificación del Problema.-

Habiéndose cumplido con describir el tema elegido, procederá a señalar los elementos significativos relacionados con el mismo:

- Que en el caso de la realidad peruana la incidencia de las regalías en el incremento del valor en aduana y consecuentemente el pago de mayores derechos aduaneros es objeto de mucha controversia, debido a ciertas razones como por ejemplo la extensa normatividad y al ámbito supranacional de las mismas, a la falta de experiencia en la aplicación de los incrementos y a los escasos pronunciamientos del Tribunal Fiscal dilucidando la aplicación de incrementos por regalías. Debiendo mencionar que recién durante el 2008 se presentan una serie de Resoluciones del Tribunal Fiscal sobre las regalías como parte del valor en aduanas.
- No se ha determinado cuantas empresas declaran regalías y que importes, no se han hecho los estudios necesarios que analicen que tipo de productos importados serían objetos de contratos de licencias de propiedad industrial con la finalidad de relacionar automáticamente a través de la Declaración Única de Aduanas¹ utilizando la nomenclatura arancelaria con el casillero correspondiente al pago de regalías, relación que puede ser de utilidad a los órganos de control de aduanas.
- No se ha determinado la evolución que ha tenido la declaración de regalías en el tiempo y menos aún se han determinado los factores causantes de dicha evolución.
- Falta de estudio de análisis de los procedimientos y medidas de control aduanero, referentes a estos casos específicos.

¹ En adelante DUA

- Implementación de nuevas medidas de control aduanero que incrementen las declaraciones de regalías y/o el incremento del descubrimiento por parte de la administración aduanera de importadores no declarantes de regalías.

Es en atención a lo mencionado que se ha definido el problema de la siguiente manera:

“CONOCER LA EVOLUCION DE LOS IMPORTES DECLARADOS POR CANONES Y DERECHOS DE LICENCIA (REGALIAS) EN EL PERU PARA EL PERIODO 2003 – 2007, DETERMINANDO LA PRINCIPAL CAUSA DE SU DINÁMICA CON LA FINALIDAD DE INFLUIR EN ESTA MEDIANTE MEDIDAS DE COMPETENCIA ADUANERA”

1.2.2.- Fundamentos Teóricos.-

El presente trabajo requiere el desarrollo teórico de los siguientes temas:

Con respecto a la valoración aduanera, analizaré conceptos como el de valor en aduana y su relación con la determinación de la base imponible de las mercancías objeto de importación, las regulaciones internacionales de las que es parte contratante el Perú, así como el acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio y la Organización Mundial de Aduanas, por ser los entes rectores del comercio internacional. Asimismo procederé al estudio y análisis de los métodos de valoración haciendo especial énfasis en el método principal, que es el del Valor de Transacción de las mercancías importadas por ser sobre este método que se aplicaría el incremento o adición por conceptos de regalías si la naturaleza de la mercancía así lo requiera.

Como segundo tema trataré lo referente a los Derechos de Propiedad Industrial, las diversas clases que existen. La normatividad por la que están reguladas en el caso peruano así como su vinculación normativa internacional y lo referente a la Organización Mundial de Propiedad Intelectual. Todo ello con la finalidad de que se tenga una visión clara de esta clase de intangibles que permitan a la

administración aduanera comprender la naturaleza de los derechos de la propiedad intelectual y su posible relación con el concepto de valor en aduana. Asimismo estudiaré el contrato de regalías por el cual se cede el uso de estos intangibles y la gravitación que tiene su indebido ejercicio en la competencia desleal y sus consecuentes efectos distorsionadores en las economías de libre competencia.

También trataré los conceptos de Fraude Aduanero y el Control Aduanero. El marco normativo sobre el que descansan estos dos conceptos procediendo a profundizar sobre este último, en el entendido que es a través del Control que la Administración Aduanera ejercitará sus funciones en procura de que se respeten las normas aduaneras en un escenario en que el intercambio comercial se ha incrementado exponencialmente en virtud del fenómeno de la Globalización. Dentro de esta temática se abordará la relación que tiene el Control Aduanero con el Concepto de Facilitación Aduanero, así como el Convenio de Kyoto. También se tratará dentro de este acápite el concepto de Gestión de Riesgos y cuál es su desarrollo procedimental.

Finalmente he considerado el estudio de los métodos modernos como el análisis estadístico y la novísima Minería de Datos y todas aquellas metodologías que permitan realizar un control aduanero más productivo.

1.2.3.- Hipótesis.-

Elaboración de la Hipótesis.-

La elaboración de la hipótesis se inicia en la búsqueda de soluciones para el problema que se planteó al principio del trabajo: *“La falta de determinación de la evolución de los importes declarados por Cánones efectuadas en el Perú durante el Período 2003-2007”*.

A continuación se expone la hipótesis que diseñé para la presente investigación:

“LA EVOLUCIÓN DE LOS IMPORTES DECLARADOS POR CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA (REGALÍAS) EN EL PERÚ PARA EL

PERIODO 2003-2007 HA SIDO CAUSADA PRINCIPALMENTE POR LAS ACCIONES DE CONTROL POSTERIOR EFECTUADAS POR LA SUNAT A LOS OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR”

Un análisis exploratorio de los datos con los que inicialmente conté me llevó a presumir que desde el 2003 al 2007 los importes declarados por los operadores de comercio exterior por concepto de regalías como parte del valor en aduanas deben haberse incrementado, así mismo, por conversaciones extraoficiales que realicé presumo que ello se debe básicamente a las acciones de control posterior realizadas por la SUNAT, situación que debo corroborar con el análisis de la totalidad de datos que resulten pertinentes.

Identificación de las Variables.-

La hipótesis que diseñé para el trabajo de investigación es una “*variable dependiente*” debido a que esta hace referencia a un efecto o consecuencia.

Acciones de Control por regalías efectuadas por la SUNAT	→	Importes declarados por regalías como parte del valor en aduana
-------------------------------------------------------------	---	--------------------------------------------------------------------

- Variable Independiente.- vienen a ser las auditorias de fiscalización posterior implementadas por la aduana.
- Variable Dependiente.- lo constituyen las Declaraciones Únicas de Aduanas que consignan importes por concepto de regalías como parte del valor en aduanas.

1.2.4.- Objetivos.-

Objetivo General.-

- Determinar de qué manera y en qué grado el Control Aduanero coadyuva al incremento de la Recaudación Aduanera, en el escenario definido de la correcta declaración del valor en aduanas por pago de regalías no declaradas.

Objetivos Específicos.-

- Determinar y analizar el tratamiento normativo aplicable al control de la declaración y pago de regalías.
- Precisar los mecanismos con los que se ha implementado el acuerdo del Valor de la OMC y como ha afectado la recaudación aduanera en especial sobre el rubro que estamos tratando.
- Determinar la Evolución de las Declaraciones de Cánones y Regalías durante el período 2003 -2007.
- Precisar las causas que determina la dinámica de estas Declaraciones.
- Determinar mediante un análisis de la Nomenclatura Arancelaria que subpartidas nacionales dada la naturaleza de los bienes que representan son susceptibles de ser consideradas como objeto de pago de regalías.
- Determinar que medidas de Control Aduanero son más eficientes para conseguir incrementos en la recaudación aduanera por los conceptos objeto del presente estudio.
- Precisar los métodos nuevos y su aplicación en nuestra realidad para hacer más eficaz el control aduanero.

- Precisar la metodología de cómo se debería llevar a efecto la gestión de riesgo en el control aduanero peruano y su adecuación para la detección de importaciones susceptibles de aplicárseles ajustes por concepto de regalías.

1.2.5.- Finalidad:

Con la aprobación del presente trabajo se espera alcanzar la especialización en comercio exterior. Contribuir a la toma de conciencia de la importancia económica que tienen los ajustes del valor de transacción por la existencia de pago de regalías y la necesidad que su declaración sea fiscalizada mediante los mecanismos de Control Aduanero, sin que por ello las Medidas de Facilitación Aduanera internacionalmente acordadas se vean perjudicadas. Asimismo se intenta llenar un vacío bibliográfico debido a que si bien existe alguna bibliografía, aunque escasa sobre el tema de la afectación de las regalías sobre el valor de la transacción no la hay que la relacione con los mecanismos de control aduanero y menos aún una que evalúe la dinámica de la evolución de la declaración de aduanas afectadas por derecho de regalías dentro de un período de tiempo 2003-2007, constituyéndose con ello en un trabajo sin precedentes por el análisis sobre material de base de datos de la administración aduanera.

1.2.6.- Antecedentes.-

Los antecedentes bibliográficos y hemerográficos sólo se refieren al tema de valoración aduanera y regalías, al igual que hay ciertos antecedentes en lo que se refiere al Control Aduanero, pero no existe bibliografía en la que se efectúe una investigación relacionando ambas temas como causa y efecto, asimismo debemos señalar que no existe Tesis que aborde el presente tema tal como ha sido planteado.

1.2.7.- Ámbito.-

Espacial.- El trabajo versará sobre el nivel de incidencia que tiene el Control Aduanero en el Perú.

Temporal.- El estudio involucrará la totalidad de importaciones realizadas en el Perú y por las que se haya declarado regalías durante el período comprendido desde Enero del 2003 a Diciembre del 2007.

1.2.8.- Metodología.-

En el desarrollo de la presente investigación la metodología a aplicarse dependerá del carácter teórico o empírico de la información, en el primer caso procederé mediante el análisis documental y bibliográfico, en el segundo caso mediante el análisis de la información contenida en la DATA a consultarse del SIGAD.

Diseño de Técnicas de recolección de información y tratamiento de las mismas.

Las técnicas de recolección, así como el proceso de descarga, análisis de la información teórica que utilizaré son las básicas y conocidas por la mayoría de investigadores, pasando por el fichaje, elaboración de resúmenes, de cuadros sinópticos, mapas conceptuales y mapas mentales, así mismo en la elaboración de los contenidos se aplicará la síntesis, la paráfrasis y el análisis conceptual, siendo de aplicación toda esta metodología sobre las siguientes fuentes bibliográficas y hemerográficas.

- Artículos donde se trate el tema de Regalías como parte del Valor en Aduana.
- .
- Revista Advocatus
- Revista Informe Caballero Bustamante
- Leyes y acuerdos vigentes sobre valoración aduanera.
- Acuerdo sobre Valoración en Aduana del GATT (1981)
- Acuerdo sobre el Valor de la OMC (1994- 1995)

- Instrumentos del Comité Técnico de Valoración en Aduana:
- Opiniones Consultivas (4.1 – 4.13)
- Comentarios
- Estudios
- Notas explicativas
- Estudio de casos.
- Convenio de Kyoto revisado.
- Visita a Bibliotecas especializadas de Universidades, Institutos u Organismos.
- Biblioteca de la Facultad de Ciencias Administrativas de la UNMSM.
- Biblioteca de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la UNMSM.
- Biblioteca de la Pontificia Universidad Católica del Perú
- Biblioteca de la Universidad de Lima
- Biblioteca del IATA - SUNAT
- Visita a instalaciones vinculadas a las Aduanas en el Perú.
- Presentaciones de Exposiciones o Cursos Dictados por especialistas en el tema.
- Documentos Digitales sobre Valoración en Aduanas.
- Documentos Digitales sobre Control Aduanero.
- Documentos Digitales sobre Minería de Datos.
- Búsqueda de DUAs de importación de empresas que declaren regalías como parte del valor en Aduana Portal de La SUNAT:
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informli/CGPrueba.htm>

En lo concerniente a la elaboración de la parte empírica del presente trabajo la información requerida para ello la obtendré de la Administración Aduanera (SUNAT) siendo más preciso de la Base de Datos del Sistema Integrado de Administración Aduanera (SIGAD), para lo cual procedé a descargar la información necesaria mediante el filtraje previo de la misma con la finalidad de obtener de ella sólo lo referido a las DUAs que comprendan importación de mercancías por las cuales se ha declarado el pago de regalías. La información descargada se archivará en formato “xls”, lo que permitiría tratarla mediante programas de hojas de cálculo como Excel. Esta información será distribuida en

tres carpetas que responderán a tres requerimientos distintos, como son los tres distintos estudios que conforman la investigación empírica:

- Análisis de las Mercancías por las que se ha declarado regalías, en sus dos variantes, en virtud a la subpartida nacional arancelaria con la que se le designa y en función a la sección del Arancel Nacional de Aduanas a la que se encuentra integrada cualquier mercancía relacionada con regalías.
- Análisis de la Empresas que han importado mercancías por las que se han declarado regalías por lo menos en uno de los años del periodo 2003-2007.
- Análisis de las Empresas que han sido fiscalizadas por este concepto.

Debo señalar que toda esta información obtenida del SIGAD se adjuntará al presente trabajo de investigación en la versión digital del mismo.

CAPÍTULO II

VALORACIÓN ADUANERA

RESUMEN DEL CAPÍTULO II.

Este capítulo comprende distintos sub-temas, iniciándose la exposición con el referente al valor como concepto económico, luego trato el concepto del valor en aduanas, su evolución normativa y los principios que la rigen.

Un segundo sub-tema es el de Antecedentes, el cual comprende todo aquello que determina la valoración aduanera tal como se la entiende hoy en día, para lo cual desarrollo lo relacionado a Organismos Internacionales, entre ellos el GATT del 47 (Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), en el que se instituyen los principios rectores de la valoración aduanero , el Acuerdo de Bruselas y su intento fracasado de dar un valor normativo mediante la definición de lo que conformaría el valor aduanero, la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y la Comunidad Andina (CAN). También trato las distintas Rondas del GATT, poniendo especial énfasis en la Ronda de Tokio que instituye el Acuerdo del Valor del GATT y la Ronda de Uruguay, con el Acta de Marrakech, por la que se crea la OMC.

El tercer sub-tema es un estudio pormenorizado de este instrumento normativo, procediendo a detallarse en el acápite de Estructura del Acuerdo, como está constituido, tratándose tanto la parte general del acuerdo, como las Notas Interpretativas del mismo, concernientes al reajuste del valor declarado por el concepto de regalías, concluyéndose con los alcances de la competencia del Comité Técnico de Valoración Aduanera.

El cuarto sub-tema versa sobre el estudio de las distintas metodologías de valoración aduanera, así como los fundamentos legales en que se amparan. En cuanto a su desarrollo explicaré los seis métodos de valoración en aduanas, tratando con extensión tan sólo el primer método, el del valor de transacción de las mercancías, por ser el aplicable al objeto de la presente tesis.

Finalmente hago un recuento de la normatividad comunitaria y nacional sobre valoración en aduanas, este incluye el estudio de las Decisiones 379 y 571, así como la Resolución 846 y el Decreto Supremo 186-99-EF, entre otros.

Este capítulo contiene al final las conclusiones particulares que se desprenden del tema desarrollado y que serán integradas en la sección de conclusiones de la presente tesis.

CAPÍTULO II

VALORACIÓN ADUANERA.

La búsqueda de una fundamentación teórica del valor, es decir el tratar de entender que es el valor y las causas que lo determinan ha sido objeto de profundos razonamientos de varios filósofos y tratadistas a lo largo de la historia, provocando los resultados más disímiles aunque progresivos. El concepto aparece cuando el hombre comienza a obtener excedentes en su producción y desea cambiarlos por otros bienes que necesita y que no produce. Surgiendo de esta manera los conceptos básicos de: *"costo, valor, precio"* y *sus derivados "valor de uso" y "valor de cambio"*.

Procederé a señalar la evolución del concepto del valor a lo largo del tiempo.

Aristóteles (384-322): Fue quién dio inicio a la Teorización sobre el Valor al afirmar que la fuente de valor de las cosas se basaba en la necesidad, pues sin ella, el intercambio no tendría lugar. Momento en que se logra distinguir entre el valor de uso (que le asigna el actual usuario) y el valor de intercambio (que le asigna el futuro usuario). Tiempo después, se continuó la investigación por la misma línea (utilidad como fuente de valor). Los pensadores medievales afirmaron que el valor dependía no solo del valor intrínseco sino también de la utilidad y la escasez. Luego se procede a precisar sobre el valor intrínseco desarrollando conceptos y buscando solución en ellos, como es el caso del Costo de Producción.

William Petty (1623-1687): Expresó que el valor de mercado (precio actual) de cualquier bien fluctuaría perpetuamente alrededor de su valor natural (precio-natural), determinado por los factores de producción: tierra y trabajo.

Richard Cantillón (168?-1734): Aunque amparado en la misma concepción al determinar su valor nominal al calcular el valor intrínseco de cualquier bien, pero en este caso en términos de Tierra.

Nicolás Barbón (1640-1698): Estableció que el valor natural de las cosas era simplemente representado por su precio en el mercado.

John Law (1671-1729): Este autor fue el primero en considerar que eran la oferta y demanda los factores determinantes del valor de las cosas que tienen utilidad en la sociedad.

Adam Smith (1723-1790): Fundamentó su teoría del valor en el costo de producción determinado por Trabajo, Tierra y Capital.

David Ricardo (1771-1823): Pensó que el valor dependía de la cantidad de trabajo necesario para llevar a cabo la producción, por lo cual lo calculó con base en tiempo. Señalando que: “Possessing utility, commodities derive their exchangeable value from two sources: from their scarcity and from the quantity of labour required to obtain them”. (*“la utilidad que posee los bienes deriva de su valor cambiante a partir de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlas ”*).

John Stuart Mill’s (1806-1873): Continuo el trabajo de Ricardo y expresó su teoría: “The value which a commodity will bring in any market is no other than the value which, in that market, gives a demand just sufficient to carry off the existing supply”, con la que Mill’s reconoció los efectos de la demanda en la oferta en diferentes períodos de tiempo de una teoría de valor.

William Jevons (1835-1882) y Carl Menger’s (1840-1921): Ambos autores desarrollaron una nueva herramienta llamada Análisis Marginal, por la cual determinan que sin importar cual fuera el costo en el que se incurrió para producir un bien, cuando éste llegaba al mercado, su valor dependería solamente de la utilidad que el comprador esperara recibir.

León Walras (1843-1919): Visualizó un complejo sistema económico interrelacionado e interactivo. Su modelo teórico del Equilibrio General integraba los efectos secundarios de la demanda y oferta en la economía total.

Alfred Marshal (1842-1924): Pensó que entender la influencia del tiempo y la interdependencia de las variables económicas, resolvería la controversia acerca de si era el costo de producción o la utilidad quien determina el valor de las cosas.

Considerando que la forma más primitiva de intercambio de mercancías denominado “trueque”, por el que las partes dan una cosa para obtener otra a cambio de ella. ¿Pero cuál era el factor determinante para llegar a aceptar una cosa por otra y cuál era la cantidad en que se fijaba el intercambio? La respuesta no es otra que **LA VALORACIÓN**. Es decir, la fijación de un valor a las cosas, fijación que depende de diferentes factores que permitiría intercambiarlas por otra u otras o lograr los servicios de otras personas. Por ejemplo, un saco de trigo pudo haber tenido un valor intercambiable por uno de maíz o medio de arroz o por un pedazo de carne de algún animal o por el servicio de recolección de algo o por la escritura de una carta o comunicación. Ahora bien, haciendo un salto temporal que nos ubique en los momentos actuales en donde se tiene como elemento rector el fenómeno de la Globalización, donde ese sencillo intercambio ha devenido en la forma que hoy en día conocemos donde el Comercio Internacional ha alcanzado el grado de desarrollo y dificultad actual, es necesario considerar en consecuencia que la valoración debe sustentarse en una teoría del valor, que considere todos los elementos determinantes en la concepción del valor de los bienes, entre los que no escapan aquellos netamente comerciales, los que dicho sea de paso deben verse claramente reflejados en la valoración, pero esta vez en su dimensión técnica.

2.1.- El Valor.

En términos generales, el valor de una cosa está determinado principalmente por el grado de utilidad de la misma, su equivalencia respecto a otra, la necesidad que se tenga sobre ella y el forcejeo entre las partes por la transferencia de su propiedad. Esto es lo que establece el valor en sí mismo, independientemente de su forma de adquisición, trátase de una compraventa, permuta o trueque, cuando

este último está concertado en términos de precio. Sin embargo, cuando se habla de adquisición, también podría tratarse, por ejemplo, de donaciones, regalos o apropiaciones que implican el traspaso de la propiedad pero sin contraprestación obligada, en cuyo caso no existiría un valor comercial propiamente dicho. También existe otra forma de usufructuar una cosa sin que se adquiera su propiedad y que implica su tenencia temporal, como en el caso del arriendo y alquiler o préstamo, y que no impide que tal cosa también tenga su valor.

2.1.1- Concepto de Valor.

Cuando buscamos lo que significa la palabra valoración en nuestro idioma nos encontramos con que es la *"acción o efecto de valorar"*; y valorar es *"señalar el precio de algo"* (Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española). Este concepto se ha mantenido a lo largo de la historia. Etimológicamente y dentro del marco de la ciencia económica, Valor significa. *"Grado de utilidad de las cosas o Calidad de las cosas que las hace objeto de aprecio"*. En tanto que Valuar significa, *"Estimar el justo valor de las cosas, en un contexto y tiempo determinados"*.

2.1.2.- Concepto de Valor en Aduanas.

La noción del valor en términos comerciales, es diferente al concepto de valor en aduana que se verá en este acápite, cualquiera que sea el caso; así no haya un valor comercial, siempre existirá un valor en aduana, el mismo que se debe establecer y declarar en la importación de una mercancía, y es allí donde radica la importancia del tema. Existe una diferencia marcada entre el concepto de precio y valor para los efectos de la aplicación del Acuerdo del Valor de la OMC. Así, en el caso del precio debe entenderse únicamente al precio de factura comercial (valor comercial), y al valor a secas se le debe entender como el valor en aduana en el marco del Acuerdo del Valor, vale decir, el resultado de la aplicación de una técnica aduanera.

2.1.3- Importancia de la Valoración en Aduanas.

El establecimiento de un valor en aduana conforme a las reglas que se verán más adelante, reviste especial importancia pues es útil para diferentes propósitos, por ejemplo determinar la base imponible de los derechos ad valoren y formar parte de la base imponible de los impuestos internos. Asimismo porque permiten brindar un nivel de protección satisfactorio tanto a la industria nacional como a los importadores que actúan de buena fe, de esta manera se garantiza una sana competencia entre mercancías extranjeras y mercancías domésticas.

También tiene relevancia en la elaboración de estadísticas de comercio exterior, ya que se toma como fuente de información el valor en aduana determinado conforme a las normas vigentes. Por último, sólo con información procedente de los valores en aduana que pueden ser determinados por los importadores y verificados por la aduana, es que se puede alimentar uno de los módulos más importantes del banco de datos sobre valoración (SIVEP – Sistema de Verificación de Precios) referido a los valores que permitirán utilizar criterios de valoración o utilizar otros métodos previstos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

2.1.4.- Evolución del Concepto de Valor en Aduanas.

A principios del siglo XX, los medios interesados en la expansión del comercio internacional realizaron estudios con el fin de sustituir los métodos arbitrarios e imprecisos aplicados hasta entonces, por un sistema de valoración internacional que, en sus efectos, fuera neutro, tanto desde el punto de vista de la competencia como desde el de la política comercial. Tras varios intentos fallidos realizados bajo los auspicios de la Sociedad de Naciones, se llegó por primera vez a un acuerdo sobre Principios Generales de Valoración en Aduana en 1947 que quedaron plasmados en el Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El Artículo VII definió una noción positiva del valor en aduana, al establecer que el valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de las mercancías.

Como se puede apreciar esta disposición, marca un hito importante en lo concerniente a la normatividad de la valoración aduanera, por los principios generales que regirán los sistemas de valorización posteriores.

Otro paso adelante en el camino de la cooperación en el campo de la valoración en aduana son los trabajos del Grupo de Estudio para la Unión Aduanera Europea que desembocaron en una definición del valor que podría aplicarse a nivel mundial, esta fue la Definición del Valor de Bruselas². La DVB se basó en una **noción teórica** cuyos elementos esenciales son la venta, el precio, el tiempo, el lugar, la cantidad y el nivel comercial. Entiéndase por Valor Normal al precio normal de las mercancías y constituye la base imponible de los gravámenes arancelarios. También se le puede definir como el precio que en el momento en que son exigibles los gravámenes arancelarios, se estima que pudiera fijarse para las mercancías de importación como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno de otro.

Entre los elementos a considerar al momento de determinar el valor normal tenemos los siguientes:

- 1- El Precio: El precio pagado o por pagar expresado a la administración se tomará como factor fundamental por la administración del valor normal si se cumplen condiciones como éstas:
 - Que el contrato se ejecute en un plazo que esté de acuerdo con las prácticas y usos mercantiles.
 - Siempre y cuando el precio corresponda al de libre competencia entre un comprador y un vendedor, independientes uno de otro. En caso contrario, podrán realizarse ajustes y rectificaciones necesarias para adecuarlo a tal exigencia.
 - Que si los gastos no estuvieren incluidos en el precio, se adicionan al mismo.

² En adelante DVB

- 2- El Tiempo: Entendiendo este elemento como el momento a tomarse en cuenta para la valoración, el cual será cuando se registre ante la autoridad aduanera el manifiesto de importación acompañado de la documentación respectiva.
- 3- El Lugar: Se considera como lugar de introducción para las importaciones efectuadas por vía marítima, el puerto habilitado que se indique en el conocimiento de embarque. En las importaciones efectuadas por vía terrestre, se considerará como lugar de introducción el puerto de cruce efectivo de la frontera. Para las importaciones efectuadas por vía aérea, se estimará como lugar de introducción aquel por el cual la aeronave cruzaba la frontera marítima o terrestre.
- 4- La Cantidad: Si el precio normal depende de la cantidad a que alcance la venta dicho precio se determinará suponiendo que esta se limita a la habida cuenta de las circunstancias comerciales de la operación.
- 5- El Nivel Comercial: Se admitirán los descuentos en la determinación del precio normal, siempre que estén documentalmente justificados, que tengan carácter de generalidad y el comprador, a quien se conceden, esté situado realmente al nivel comercial de cuyo descuento se beneficie.

En su apogeo, en los años 70, la Definición de Bruselas contaba con 33 países miembros y otros 70 que la aplicaban de facto.

Una nueva etapa en la historia de la valoración en aduana estaba gestándose entre los años de 1973 y 1979. Durante este periodo se celebraron en Ginebra las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, conocidas como la Ronda de Tokio, que viene a constituir el acontecimiento de política comercial más significativos de nuestro tiempo. El objetivo de esta negociación era "lograr la expansión y la liberalización cada vez mayor del comercio mundial por medio, entre otras cosas, de la supresión progresiva de los obstáculos al comercio". Un medio para lograr este objetivo fue la adopción de un sistema común de valoración en aduana de mayor aceptación que el sistema de valoración Internacional existente. El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del

GATT de 1981 establece un sistema positivo de valoración en aduana, basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importada. Tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro para la valoración en aduana de las mercancías que corresponda a las realidades comerciales y que prohíba el empleo de valores en aduana arbitrarios o ficticios.

Posteriormente, como consecuencia de la Ronda de Uruguay y la firma del Acta de Marrakech se firma el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los Acuerdos Comerciales Multilaterales que nuestro país incorporó en la legislación nacional mediante Resolución Legislativa N° 26407 y puesto en vigencia a partir de 1 de Enero de 1995. Dentro de dichos Acuerdos Multilaterales se encuentra el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994; el cual contiene algunas modificaciones respecto al Acuerdo de 1981. Uno de sus preámbulos, menciona que dicho Acuerdo reconoce que el valor en aduana deberá basarse en la mayor medida posible, en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías objeto de valoración, generalmente indicado en la factura comercial; a tal precio, se le denomina Valor de Transacción, sin perjuicio de ciertos ajustes determinados por el Art. 8° del mismo acuerdo. Este Valor de Transacción deberá ser el valor en aduana en la gran mayoría de las mercancías importadas, constituyéndose así en el primer y principal método de valoración establecida en el Acuerdo. Finalmente, habiéndose creado en 1995 la OMC en sustitución del GATT, es que se denomina “el Acuerdo del Valor de la OMC” a la normativa de valoración aduanera internacional vigente.

A partir de enero del año 2000 se encuentra vigente en el Perú el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo del Valor de la OMC), ello se llevó en dos tramos, a partir del 01.01.2000 para el 50% de las subpartidas nacionales del arancel y a partir del 01.04.2000 para el 100%.

Adjunto cuadro que muestra de manera concisa la evolución del Valor en Aduana.

CUADRO: “EVOLUCIÓN DEL VALOR EN ADUANA”

1920	Sistemas de valoración divergentes y poco estables
1930	Sociedad de las Naciones: primeros intentos sin éxitos
1947	GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) - Artículo VII
1947	Grupo de estudios para la Unión Aduanera Europea
1950/53	Definición valor Bruselas
1973/79	Ronda Tokio
1981	Acuerdo sobre Valoración en Aduana del GATT
1994/95	Acuerdo sobre el Valor de la OMC
2000	Aplicación en el Perú

2.2.- ANTECEDENTES.

Desarrollaré la evolución que ha sufrido a lo largo del tiempo la valoración aduanera hasta llegar a su estado actual así como las instituciones supranacionales que han intervenido o coadyuvado en esta evolución.

2.2.1.-Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947. GATT.

Los estudios realizados con la finalidad de sustituir los métodos arbitrarios e imprecisos por un sistema de valoración internacional que en todo caso fuera neutro, solo devinieron en intentos fallidos hasta que por auspicio de las Naciones Unidas en base a un proyecto presentado por los EE.UU., en octubre de 1946, durante la Primera Sesión de la Conferencia sobre Comercio y Empleo de las Naciones Unidas se llegó por primera vez a un acuerdo sobre los principios generales de la Valoración Aduanera en el año 1947, quedando plasmados en el artículo VII del GATT. Con lo que muy bien se puede decir que hasta mediados del siglo pasado no se contaba con un sistema estructurado de valoración aduanera.

Sin embargo hay que aclarar que este primer acuerdo se concibió sólo como un acuerdo que agrupando a diferentes países que buscaban reducir las barreras arancelarias. Pero con el correr del tiempo y al no haberse creado la Organización

Internacional de Comercio que el mismo acuerdo determinaba devino que fuera el GATT a través de sus diferentes Rondas de Negociaciones el organismo que tratara los diferentes temas en lo referente a la Liberación del Comercio Internacional, como por ejemplo las barreras arancelarias, tratándose también sobre dumping, subsidios, base imponible o valor en aduanas o normas de origen.

El artículo VII trata sobre el Aforo Aduanero y en él solo se establecen los principios generales que deben tener en cuenta los gobiernos acerca de un sistema de valoración aduanero. Se disponía en él que el valor a fines aduaneros de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de las mercancías a partir del cual se impone el derecho, o bien de mercancías similares, en lugar de en el valor de las mercancías de origen nacional o en valores ficticios o arbitrarios.

En las reuniones de Bretton Woods, en 1944, se había previsto la constitución de tres organismos económicos mundiales, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Internacional de Comercio (OIC), los primeros dos organismos se llegaron a constituir, pero no sucedió lo mismo con el tercero. En 1948 se aprobó en Cuba la "Carta de la Habana", el documento constituyente de la OIC, pero la necesaria ratificación por los distintos gobiernos, especialmente el de los EEUU, no se produjo. Recién en 1995, se asistió a la creación de un organismo similar, la Organización Mundial de Comercio, OMC.

Durante ese medio siglo el intercambio mundial de mercancías estuvo regido por un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias acordadas entre un grupo de países, que se llamó **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio** (GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*) firmado en 1948.

Durante ese medio siglo, el texto básico del GATT se mantuvo casi idéntico. La secretaría general del GATT, con sede en Ginebra, convocó una serie de rondas de negociaciones que permitieron acuerdos "*plurilaterales*", es decir, de participación voluntaria, que permitieron importantes reducciones arancelarias.

2.2.2.- Rondas del GATT.

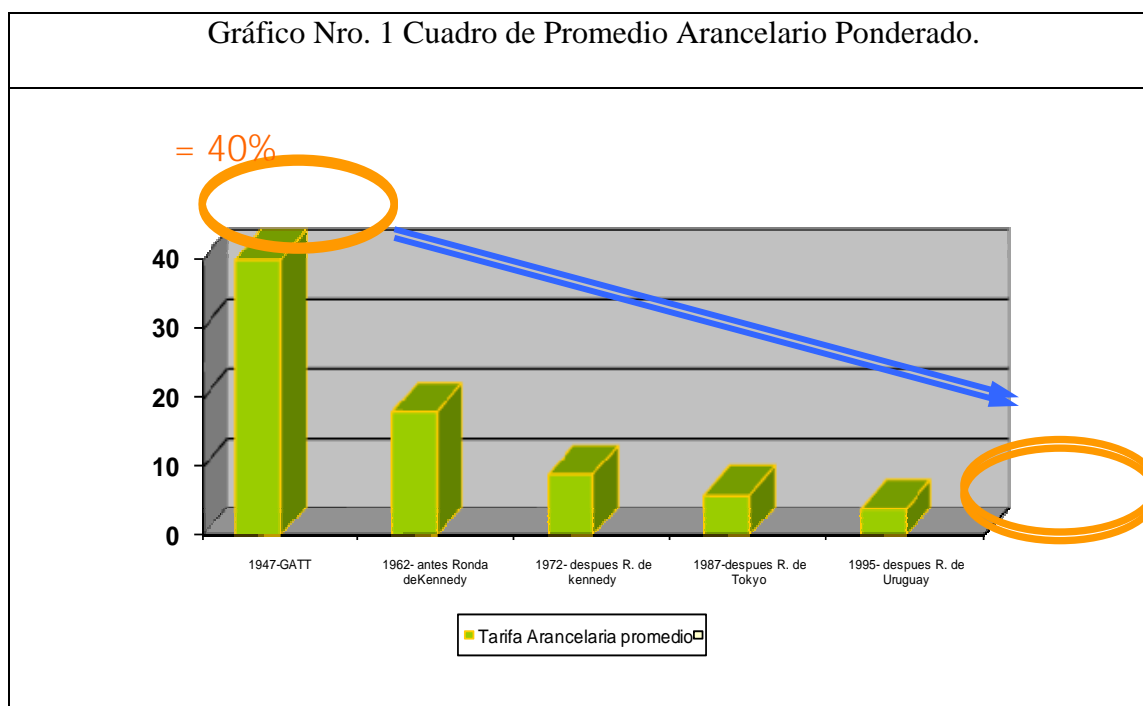
Debido a que en su momento no se llegó a concretar la Organización de Comercio Internacional, motivó que fuera el GATT quien asuma el cometido de liberalizar el Comercio Internacional, impulso realizado mediante Rondas de Negociaciones, denominadas Rondas del GATT, las que fueron las siguientes:

- Ronda de Ginebra, o Ronda Inicial del GATT, (1947).
- Ronda de Annecy- Francia (1949). Se permite el ingreso de 11 países.
- Ronda de Torquay-Inglaterra (1950-1951). En esta ronda se permitió el ingreso de la República Federal de Alemania, registrándose además una reducción en los aranceles promedio con relación a 1948.
- Ronda de Ginebra-(1955-1956). Sin resultados trascendentes.
- Ronda de Dillon- (1960-1961). Es nombrada así porque el subsecretario de Estado Norteamericano Douglas Dillon, propone celebrar una negociación arancelaria simultánea a las negociaciones que llevarían a cabo los miembros de la Comunidad Europea para establecer la Tarifa Externa Común..
- Ronda de Kennedy-(1964-1967).-, dio lugar, a mediados del decenio de 1960 a un Acuerdo Antidumping del GATT y una sección sobre el desarrollo. Fue impulsada entre otros motivos porque la Ley Norteamericana de Expansión Comercial de 1962 autoriza a la administración de ese país a negociar reducciones arancelarias hasta del 50% en un lapso de cinco años, así como una supresión completa de aranceles de todos los productos en que el 80% o más del comercio mundial sea realizado por la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos. Es importante destacar que esta ronda también se intenta liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo. Pero sólo se obtuvieron resultados en lo que respecta a las reducciones arancelarias.
- Ronda de Tokio- (1973-1979).- La Ronda de Tokio fue el primer intento importante de abordar los obstáculos al comercio no consistentes en aranceles y de mejorar el sistema.
- Ronda de Uruguay- (1986-1994).- Estas dos últimas rondas serán desarrolladas en los acápites (2.2.5) y (2.2.6)

Presento cuadro resumen de las Rondas y gráfico que muestra la tendencia decreciente del Promedio Arancelario Ponderado.

CUADRO: “RESUMEN DE LAS RONDAS DEL GATT”

NOMBRE	SEDE	FECHA	# DE PARTICIPANTES	REDUCCION ARANCELARIA
I	Ginebra	1947	23	
II	Annecy	1949	33	
III	Torquay	1950-1951	34	
IV	Ginebra	1955-1956	22	
V. Ronda de Dillon	Ginebra	1960-1961	45	-36
VI. Ronda de Kennedy.	Ginebra	1964-1967	48	- 37
VII. Ronda de Tokio.	Tokio	1973-1979	99	- 33
VIII. Ronda de Uruguay	Ginebra	1986-1994	123	- 38



2.2.3.- Acuerdo de Bruselas.

Habiéndose ya señalado que el Artículo VII del GATT 47 tan sólo prescribía los principios que deberían acordar las naciones sobre el tema de valoración aduanera pero que carecía de la facultad rectora para llevar a efectos la universalización de una normatividad sobre técnicas de Valoración Aduanera. El intento de llenar este vacío fue realizado incidentalmente, cuando el 12 de Setiembre de 1950 la Unión Aduanera Europea creó un Grupo de Estudios, grupo que encargó a su vez a un Comité Aduanero denominado Subcomité del Valor, la Redacción de una Definición del Valor al igual que la reglamentación para los posibles controles en esta materia. Finalizado su trabajo, el Subcomité del Valor consideró que la Definición no sólo debería servir para la Unión Europea, sino que debería ponerse a consideración de los demás países para la posible suscripción de un Convenio Internacional sobre Valoración aduanera. Poniéndose a firma en Bruselas el 15 de Diciembre de 1950 el “Convenio de Valor en Aduanas de Mercancías” y que entró en vigencia el 28 de Julio de 1953, llegando a adherirse al mismo hasta un total de 31 países, debiendo sumarse a estos un total de 70 que sin adhesión formal llegaron aplicar la Definición al Valor de Bruselas para aplicar la determinación del Valor en Aduana. El Perú se integró al convenio año de 1968 mediante la **Ley 18900** estando incorporada en las Reglas de Valoración de Mercancías del Arancel de Aduanas hasta el año 2000.

Es a partir de los años cincuentas que se empieza a calcular los derechos de aduana según la Definición del Valor de Bruselas (DVB), con este método, se procedía **determinando un precio normal de mercado para cada producto**, (este precio normal se definía como el precio que se pagaría por el producto en un mercado libre en una transacción entre un comprador y un vendedor independientes entre sí), sobre cuya base se calculaba el derecho, las variaciones a la baja sólo se tenían en cuenta hasta el diez por ciento.

Este método era insatisfactorio para los importadores, porque las variaciones de los precios y las ventajas competitivas de las empresas no quedaban reflejadas hasta que la aduana ajustaba el precio teórico, lo cual no podía suceder con la inmediatez necesaria y sólo se adaptaban transcurrido cierto tiempo. Los

productos nuevos o raros no figuraban muchas veces en las listas, lo que hacía difícil determinar el “precio normal”.

Los Estados Unidos nunca se adhirieron a la DVB; se necesitaba, pues, un método de valoración más flexible y uniforme que armonizase los regímenes de todos los países. En este punto se hará un paréntesis para tratar los organismos internacionales procediendo a continuar con el desarrollo histórico en el acápite (2.2.5).

2.2.4.- Organismos Internacionales.

Trataré los Organismos Internacionales que coadyuvaron en el desarrollo del valor aduanero tal como se le entiende hoy, así como en qué medida regulan sobre este tema, a través de que documentos legales lo hacen, y cómo están relacionadas todas estas normatividades. Estas Instituciones Internacionales son la Organización Mundial de Comercio, (OMC), la Organización Mundial de Aduanas (OMA), y en nuestro caso también incluimos la Comunidad Andina (CAN).

2.2.4.1.- Marco General de la Organización Mundial de Comercio. OMC.

Para un desarrollo ordenado de este tema partiré de lo más general a lo particular, comenzando por una visión integral de los alcances del Acuerdo por el que se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), como antecedente que le da su real dimensión en los actuales momentos. Es importante tener en cuenta que los conceptos que trataré en esta oportunidad se enmarcan dentro de convenios internacionales, los que nacen del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT).

Este Acuerdo es el que trata por primera vez de regular los aspectos de comercio exterior, pero manteniendo siempre su carácter de provisionalidad sin base institucional. Se trataba de un conjunto de Acuerdos Multilaterales sobre el comercio de mercancías que representaban un menú de opciones para los países, de tal suerte que éstos no estaban obligados a suscribir y acatar algún mandato en

particular. Esta situación se mantuvo así hasta que, a través de una de las rondas del GATT, la llamada Ronda Uruguay (1986 – 1993), se aprobó un Acuerdo referido al comercio de mercancías, aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, diferencias, textiles y vestido, agricultura y otros. La Ronda inicia negociaciones en 1986 y concluye el 15 de diciembre de 1993, luego de la cual se firma el acta final el 15 abril de 1994.

Con la Ronda Uruguay se crea entonces la Organización Mundial de Comercio, con vigencia desde enero 1 de 1995 y cuya sede permanente se encuentra en Ginebra - Suiza. La Organización Mundial de Comercio tiene como sus principales órganos a los siguientes:

- La Conferencia Ministerial.
- El Consejo General
- Consejo del Comercio de Mercancías
- Consejo del Comercio de Servicios
- Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio

Los gráficos mostrados a continuación reflejan didácticamente la estructura de la Organización Mundial de Comercio.

Gráfico N° 2 Estructura de la Organización Mundial de Comercio

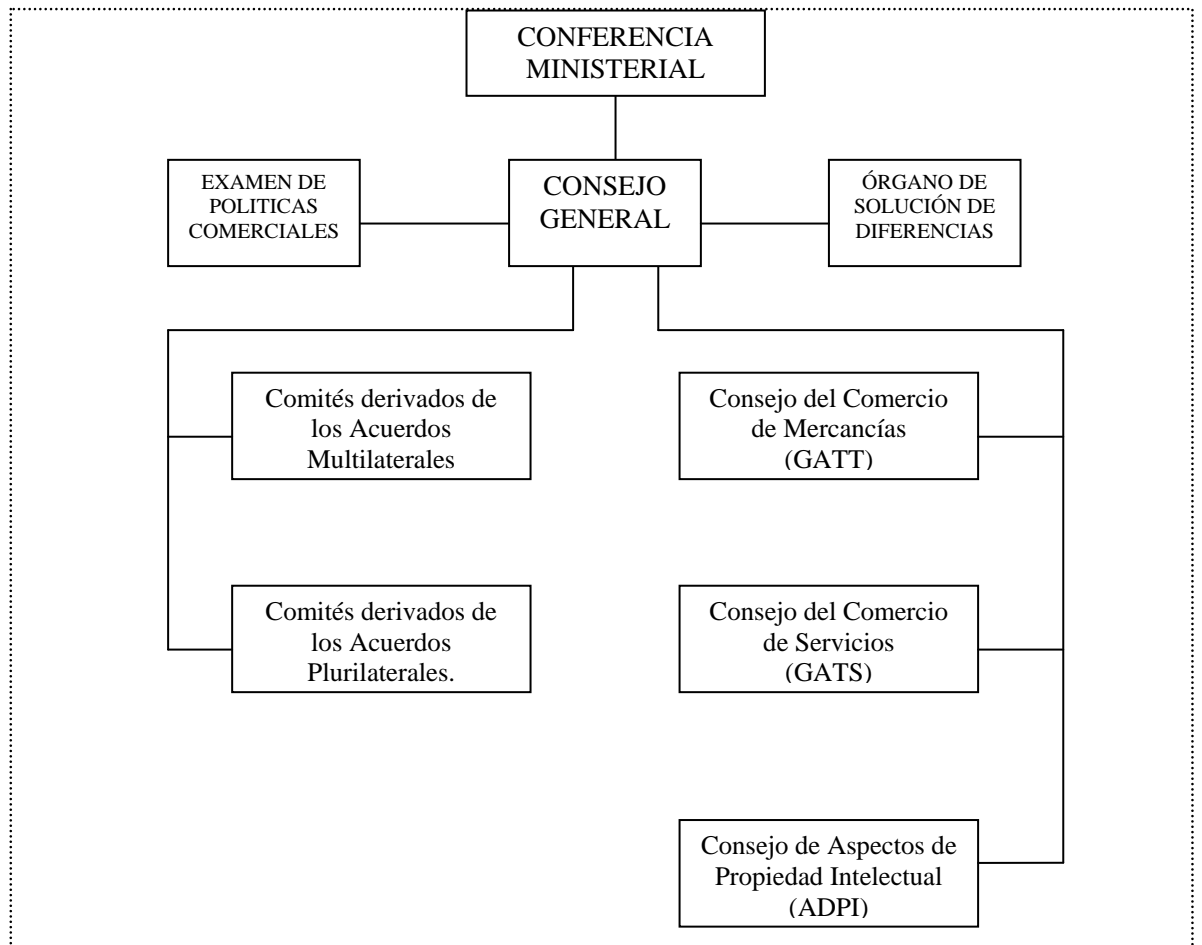


Gráfico N° 3 Estructura del Consejo General de la OMC

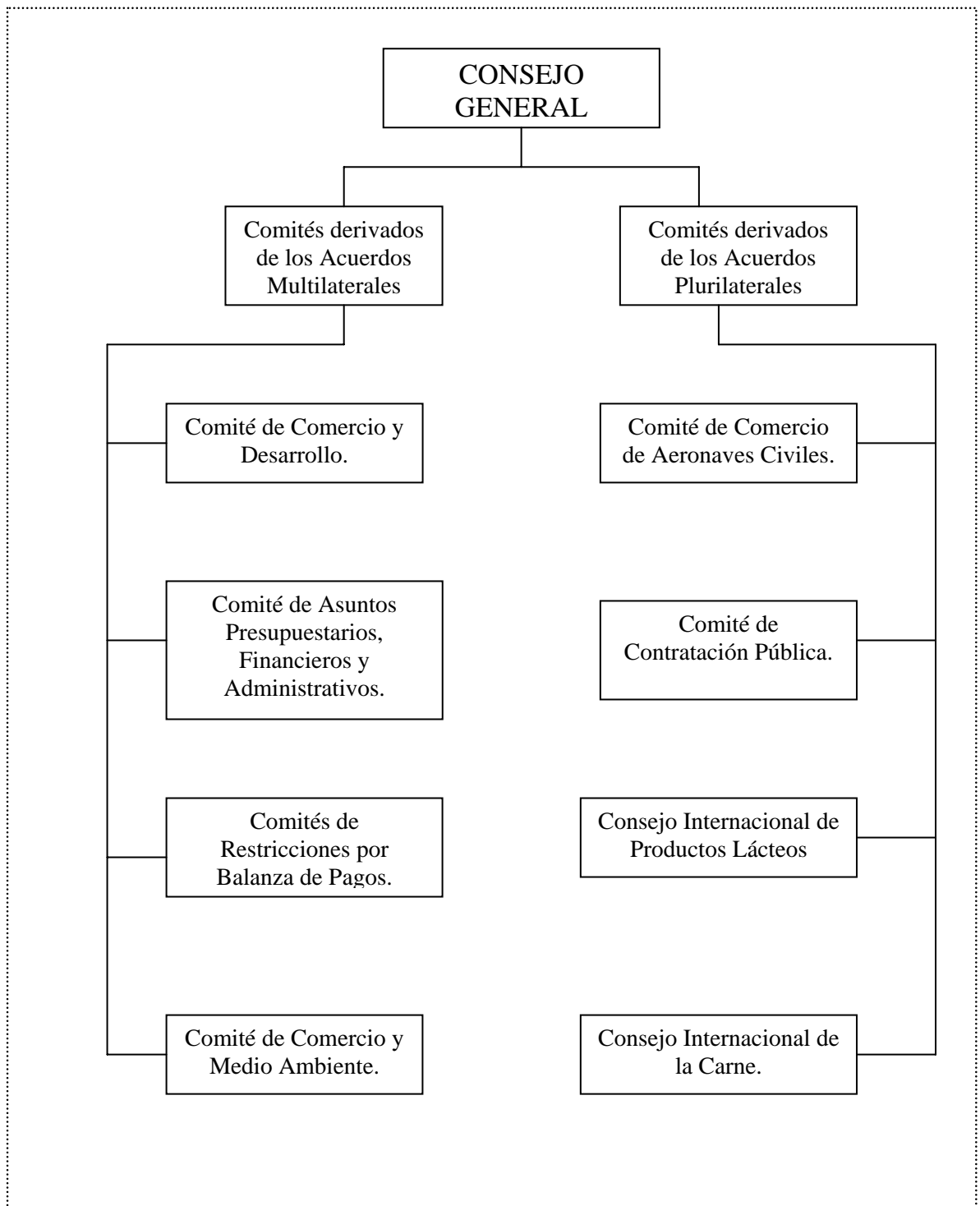


Gráfico N° 4 Estructura del Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC

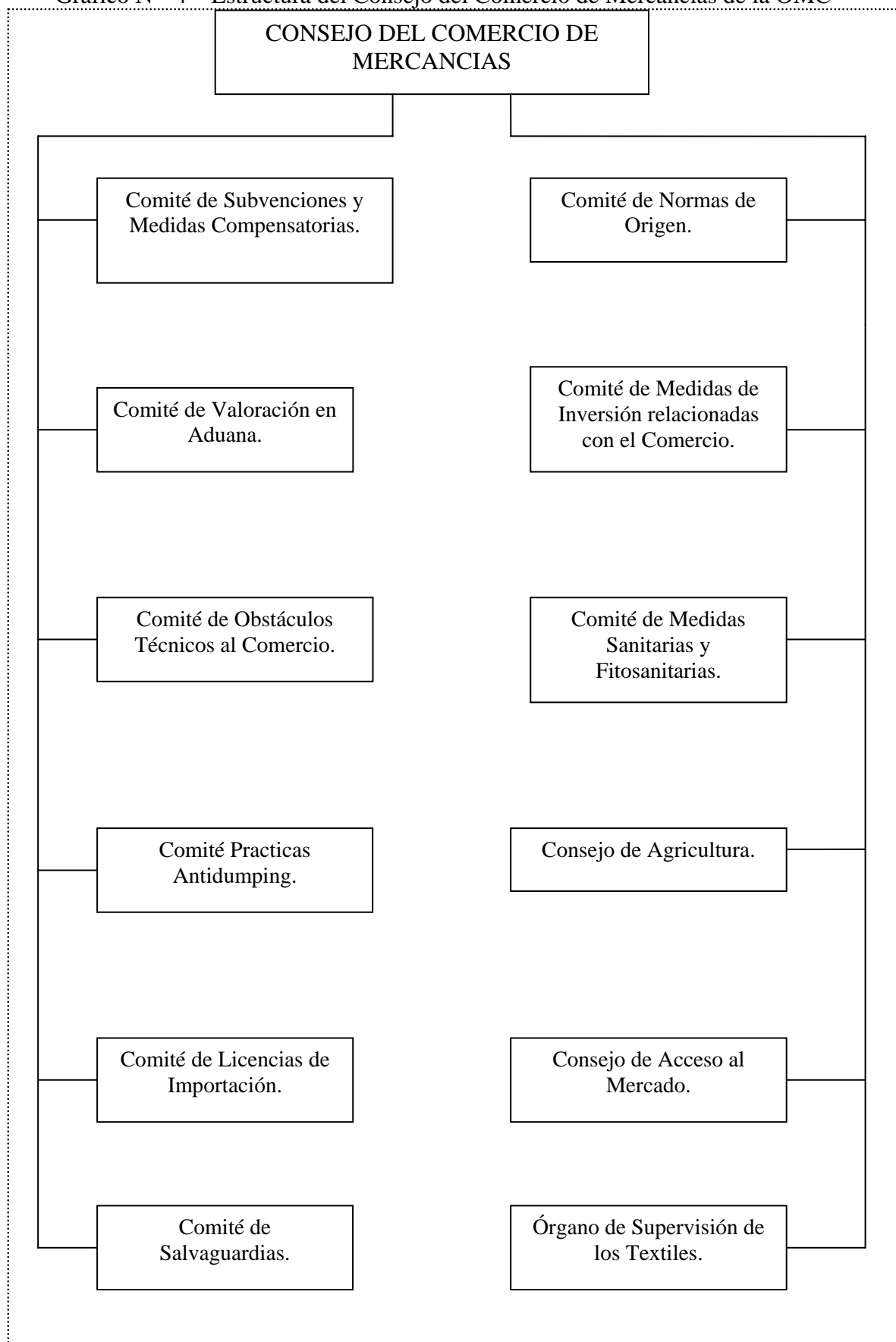
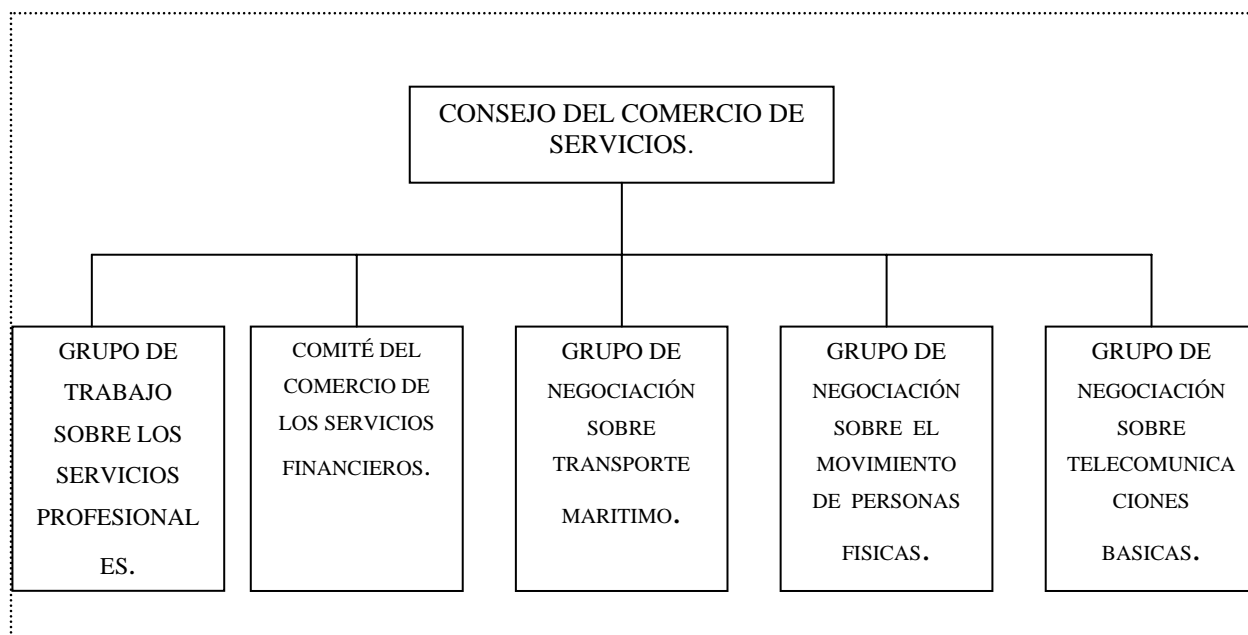


Gráfico N° 5 Estructura del Consejo del Comercio de Servicios de la OMC.



2.2.4.2.- Marco General de la Organización Mundial de Aduanas. OMA.

La “Organización Mundial de Aduanas” es el nombre informal que tiene el Consejo de Cooperación Aduanera, es un organismo intergubernamental de carácter independiente y con membrecía mundial que tiene como función la mejora de la eficiencia y efectividad de las administraciones de Aduanas.

Desde inicios del siglo XX se manifestó un permanente empeño de dotar al Comercio Internacional con una organización y estructura multinacional que estandarizase y armonice las formalidades aduaneras con el objeto de simplificar y facilitar. Su primer antecedente se da en el año 1923, cuando la Liga de Naciones firmó en Ginebra la **“Convención Internacional Referente a la Simplificación de Formalidades Aduaneras”**. Pero aún entonces no había una Institución que se hiciera responsable del seguimiento de los procedimientos de las administraciones aduaneras, y aún menos de hacer propuestas de simplificación y armonización de esos procedimientos. El 12 de setiembre de 1947, en París mediante una declaración conjunta los países de Austria, Bélgica, Dinamarca, Luxemburgo, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Holanda, Portugal, Turquía y el Reino Unido establecen considerar la posibilidad de establecer una

oficina en Bruselas y crearon un grupo de estudio para la unión de las aduanas europeas con la finalidad de llevar a efecto este proyecto. En 1948 se crearon dos comités, el Comité Económico como predecesor de la actual “Organization for Economic Cooperation and Development” (OECD) y el Comité de Aduanas que posteriormente llegó a ser el Consejo de Cooperación Aduanera – CCA, que como ya se dijo es el nombre oficial de la OMA. Todos los aportes del Comité originaron tres convenciones firmadas en Bruselas el 15 de Diciembre de 1950: La Convención que estableció un Consejo de Cooperación Aduanera, vigente desde el 4 de Noviembre de 1952, la Convención de la Valoración de Productos con Propósitos Aduanales, vigente desde el 28 de Julio de 1953 y la Convención de Nomenclatura para la Clasificación de Productos en Aranceles de Aduanas, vigente desde el 11 de setiembre de 1959, y que dio origen a la Convención del Sistema Armonizado (1988).

En 1952 entra en vigencia el Convenio que establece formalmente el CCA con 17 países participantes. Las sesiones inaugurales del CCA fueron en Bruselas el 26 de enero de 1953. En 1994, el CCA adopta el nombre de Organización Mundial de Aduanas - OMA.

El Consejo es el cuerpo más elevado de esta organización, y está constituido por todos los Directores Generales de Aduanas de los países miembros, los que se reúnen una vez al año. Este órgano es asistido por la Comisión de Política (24 miembros) y por el Comité de Finanzas (17 miembros). Sus decisiones las toma en referencia a propuestas suministradas por la Comisión de Política y los Comités y está encargada de definir la dirección de futuras actividades y resolver problemas presupuestarios como del Staff, basándose en las propuestas del Secretario General y del Comité de Finanzas.

Los Comités que conforman la OMA son el de Lucha contra el Fraude, el Técnico Permanente, el Técnico de Reglas de Origen, el Técnico de Valoración, el del Sistema Armonizado y el de Finanzas. La Secretaría General completa el trabajo propuesto en las actividades claves del Plan Anual Estratégico de la OMA, aprobado por el Consejo. También coordina los trabajos del Comité Técnico de Valoración en Aduana.

A continuación se presenta los gráficos que muestran la estructura de la OMA.

Gráfico N° 6 Estructura de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

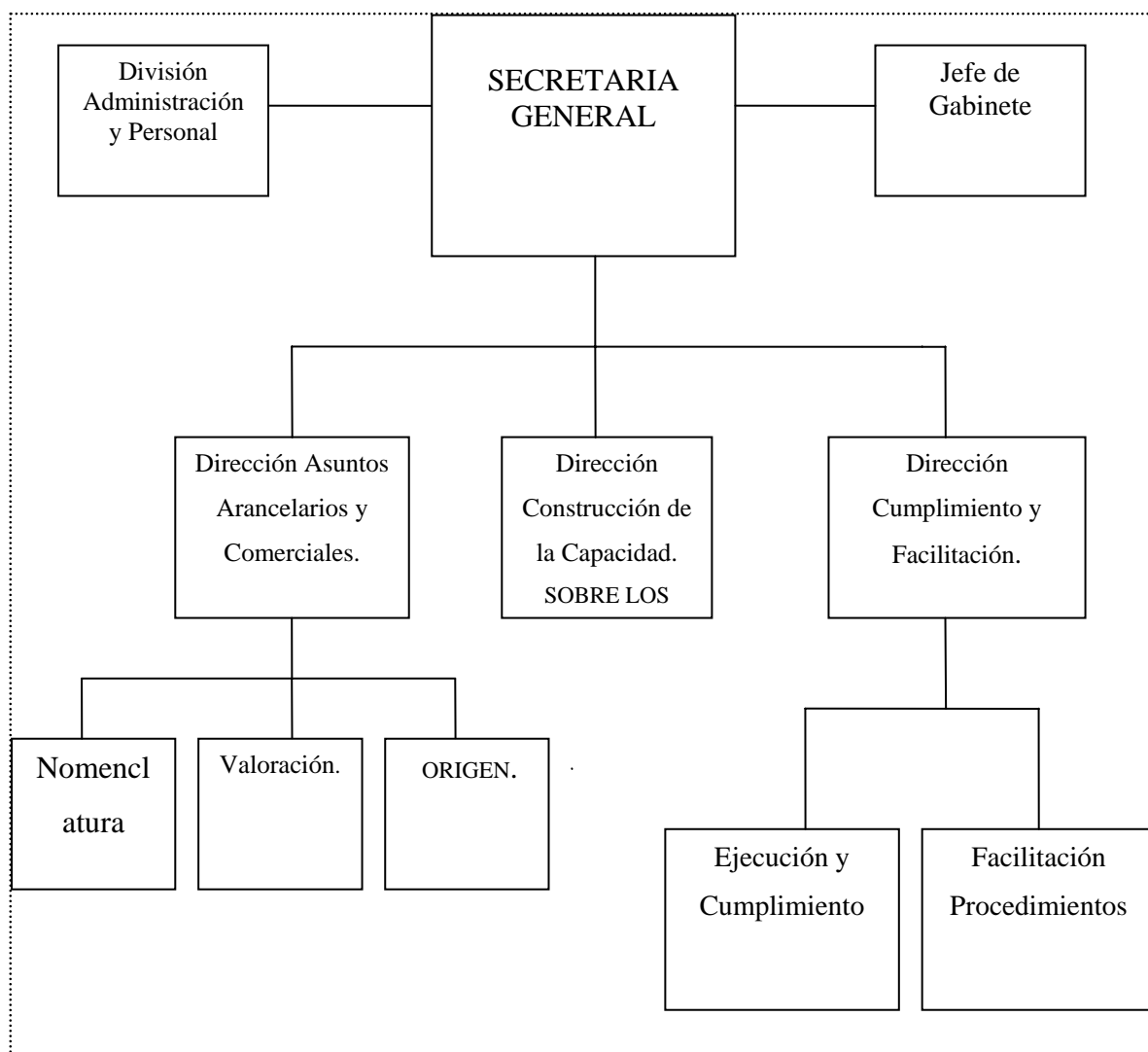
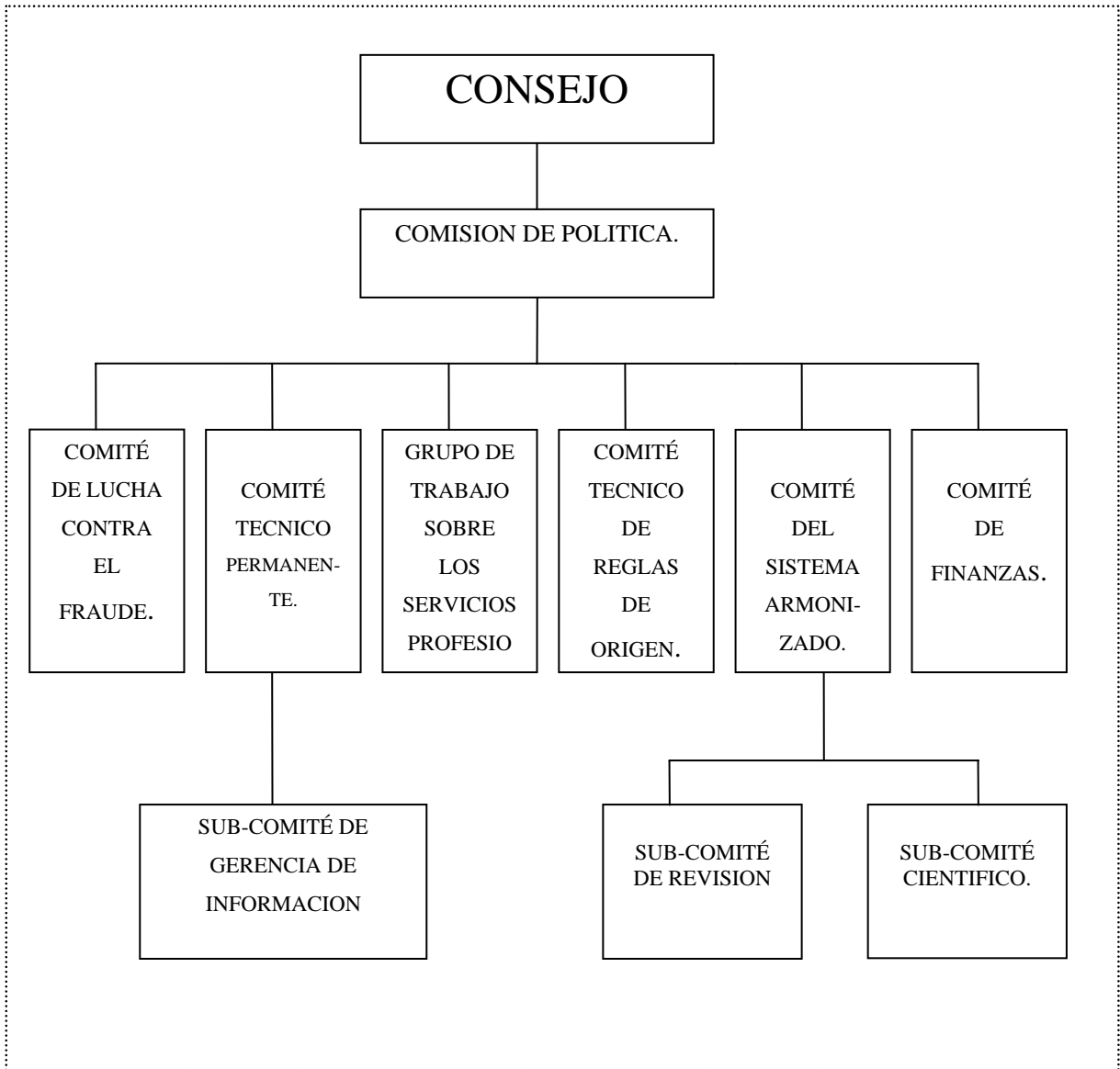


Gráfico N° 7 Cuadro que muestra la Dirección del Consejo de Cooperación Aduanera (Organización Mundial de Aduana).



2.2.4.3.- Marco General de la Comunidad Andina. CAN.

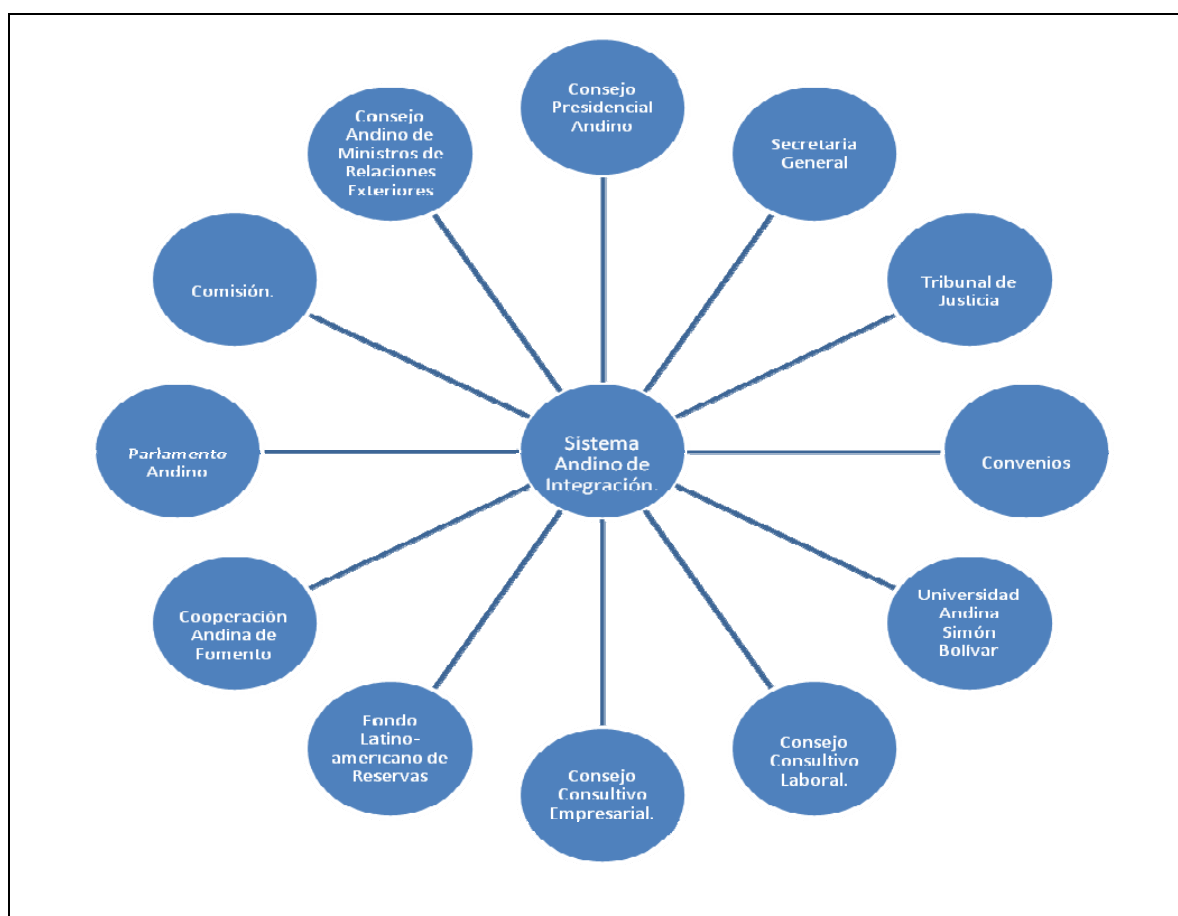
La Comunidad Andina es una organización subregional con personería jurídica internacional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y hasta hace poco Venezuela y compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Los objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación

económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes. Los antecedentes de la Comunidad Andina se remontan al 26 de mayo de 1969, cuando un grupo de países sudamericanos del área andina suscribieron el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino, con el propósito de establecer una unión aduanera en un plazo de diez años. Sin embargo el escaso avance alcanzado por la integración, en comparación con el de otros bloques y sumando a esto los nuevos retos derivados de los cambios registrados en la economía mundial, plantearon la necesidad de introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena, tanto de carácter institucional como programático. El principal resultado de las reformas institucionales es que le dieron al proceso una dirección política con lo que se creó la Comunidad Andina (CAN) y el Sistema Andino de Integración (SAI)..

El 1° de agosto de 1997 inicia sus funciones con una Secretaría General de carácter ejecutivo, cuya sede está en Lima (Perú). Se formalizó también el establecimiento del Consejo Presidencial Andino y del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores como nuevos órganos de orientación y dirección política. La Secretaría General de la Comunidad Andina es el órgano ejecutivo que se encarga de administrar el proceso, velar por el cumplimiento de los compromisos comunitarios y presentar iniciativas y propuestas de Decisión y está dirigida por un Secretario General, elegido por consenso por un periodo de 5 años. Todos los organismos Integrantes de la Comunidad Andina se encuentran estrechamente vinculados entre si y sus acciones están encaminadas a lograr los mismos objetivos: profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso.

Los órganos e instituciones del SAI se pueden apreciar en el gráfico siguiente:

Gráfico Nro. 8 Cuadro que muestra los Organismos que conforman el Sistema Andino de Integración. Comunidad Andina (CAN).



El ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina comprende el Acuerdo de Cartagena, sus Protocolos e Instrumentos adicionales, el Tratado de creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina y sus Protocolos Modificatorios, las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y la Comisión de la Comunidad Andina, las Resoluciones de la Secretaría General de la Comunidad Andina y los Convenios de Complementación Industrial y otros que adopten los Países Miembros entre sí y en el marco del proceso de la integración subregional andina. *“Las Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores o de la Comisión y las Resoluciones de la Secretaría General serán de obligatoria aplicación para los Países Miembros a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo, a menos que las mismas señalen una fecha posterior y que las Decisiones requerirán de incorporación al derecho interno, mediante acto expreso en el cual se indicará la fecha de su entrada en vigor en cada País Miembro”.*

Los Países Miembros están obligados a adoptar las medidas que sean necesarias para asegurar el cumplimiento de las normas que conforman el ordenamiento de la Comunidad Andina. Por lo anterior es que se afirma que las normas andinas tienen carácter supranacional, y que de allí se deriva el cumplimiento obligatorio de las normas comunitarias y la primacía de las Decisiones y Resoluciones andinas sobre el derecho interno de los Países Miembros.

2.2.5.- La Ronda de Tokio.

Habiendo en el numeral 2.2.4 dado un salto para desarrollar lo referente a los Organismos Internacionales, retomo en el presente acápite el desarrollo histórico de la evolución de la valoración aduanera, ahora enmarcado en la comprensión de las Instituciones Internacionales que coadyuvieron al estado actual de los criterios de valoración aduanera. La Ronda de Tokio tuvo lugar entre 1973 y 1979, y en ella participaron 102 países. Esta Ronda prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles. Entre sus resultados cabe señalar una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7 por ciento. Las reducciones arancelarias, escalonadas durante un período de ocho años, conllevaban un elemento de “armonización”: cuanto más elevado era el arancel, proporcionalmente mayor era la reducción.

Los temas tratados en la Ronda de Tokio fueron:

- Subvenciones y medidas compensatorias — interpretación de los artículos 6, 16 y 23 del GATT
- Obstáculos Técnicos al Comercio — denominado a veces Código de Normas
- Procedimientos para el trámite de licencias de importación
- Compras del sector público
- **Valoración en aduana — interpretación del artículo 7**
- Antidumping — interpretación del artículo 6 y sustitución del Código Antidumping negociado en la Ronda Kennedy
- Acuerdo de la Carne de Bovino
- Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos

- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.

En los demás aspectos, la Ronda de Tokio tuvo éxitos y fracasos. No logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios ni tampoco llegó a poner en pie un acuerdo modificado sobre “salvaguardias”.

En cambio, de las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos. En la mayoría de los casos, sólo un número relativamente reducido de los miembros del GATT (principalmente países industrializados) se adhirieron a esos acuerdos. Como no fueron aceptados por la totalidad de los miembros del GATT, a menudo se les daba informalmente el nombre de “códigos”. No tenían carácter multilateral, pero representaban un comienzo. Varios de esos códigos fueron finalmente modificados en la Ronda Uruguay y se convirtieron en compromisos multilaterales aceptados por todos los Miembros de la OMC. Sólo cuatro de ellos siguieron siendo acuerdos “plurilaterales”: los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, las aeronaves civiles y los productos lácteos. En 1997 los Miembros de la OMC acordaron la terminación de los acuerdos sobre la carne de bovino y los productos lácteos, con lo que sólo quedaron dos.

Entre los grandes aciertos de la Ronda de Tokio está el Código de Valoración o **Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del GATT, concluido en 1979**, por el que se dejó el sistema teórico de valoración y estableció un sistema positivo de valoración en aduana que se basa en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. Esto es lo que se ha denominado “valor de transacción” y tenía por objeto proporcionar un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías que se ajustase a las realidades comerciales. Difiriendo de este modo del valor “teórico” utilizado en la Definición del Valor de Bruselas (DVB). En su calidad de acuerdo independiente, el Código de Valoración de la Ronda de Tokio fue firmado por más de 40 partes contratantes.

El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años del de 1980, produjo un efecto de reacción incitando a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia extranjera. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa Occidental y América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos ambos que minaron la credibilidad y la efectividad del GATT.

Ello devino en el deterioro del clima de política comercial, pero el problema no se limitaba a esto, sino que a comienzos del decenio de 1980 era evidente para la Comunidad Internacional que el Acuerdo General no respondía ya a la realidad del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940, y esto se debía entre varias razones a las siguientes. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás: estaba en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios — no abarcado por las normas del GATT — era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. La expansión del comercio de servicios estaba también estrechamente relacionada con nuevos incrementos del comercio mundial de mercancías. Se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes también en otros aspectos.

Por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que se habían aprovechado abundantemente los puntos débiles del sistema multilateral y habían tenido escaso éxito los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios. En el sector de los textiles y el vestido se negoció en el decenio de 1960 y primeros años del de 1970 una excepción a las disciplinas normales del GATT, que dio lugar al Acuerdo Multifibras. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias causaban preocupación. Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay.

2.2.6.- La Ronda de Uruguay y la firma del Acta de Marrakech.

Se inicia en setiembre de 1986, con la Reunión Ministerial de Punta del Este. En esta oportunidad, se plantea la agenda más ambiciosa que jamás se haya pretendido en una ronda de negociación, incluyendo el establecimiento de catorce grupos de negociación en el área de bienes, que tratarían los temas de aranceles, medidas no arancelarias, productos tropicales, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y vestido, agricultura, artículos del Acuerdo General, salvaguardias, Acuerdos de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, subsidios y derechos compensatorios, solución de diferencias, aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, medidas de la inversión relacionadas con el comercio y funcionamiento del GATT, y un grupo de negociación en el área de servicios.

Como puntos importantes a lo largo de estas negociaciones, además de su inicio, pueden destacarse los siguientes: En diciembre de 1988 se lleva a cabo la **Reunión de Montreal**, que se supone sería la reunión de medio período, pues la Ronda estaba prevista para finalizar en diciembre de 1990. En esta oportunidad se plantearon algunos temas difíciles en las áreas de agricultura, textiles, salvaguardias y propiedad intelectual, que no permitieron alcanzar un acuerdo entre las partes. En abril del año siguiente se logra una solución temporal para poder continuar hacia adelante, siguiéndose con las negociaciones, hasta llegar a diciembre de 1990. En esta oportunidad se llevó a cabo la **Reunión Ministerial de Bruselas**, en la que se supone concluiría la Ronda Uruguay. Por diversas razones, pero muy notablemente por el diferendo agrícola entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, esta reunión fracasa y la Ronda no puede concluir. Después de un pequeño "impasse" en las negociaciones, éstas se reanudan en febrero de 1991. En diciembre de ese mismo año, el Presidente de las Negociaciones Comerciales Multilaterales -quien era, al mismo tiempo, el Director General del GATT: el señor Arthur Dunkel presenta bajo su responsabilidad un Proyecto de Acta Final de las negociaciones comerciales, en el que se incluyen propuestas de acuerdos para continuar negociando los diversos temas objeto de discusión. Con esa base se continúan las negociaciones, hasta llegar a diciembre de 1993, fecha en la cual concluye formalmente esta ronda de

negociación. En los meses siguientes se discuten algunos detalles pendientes, se comprueban las ofertas hechas por los países y se finiquitan los aspectos necesarios para llegar a la Reunión de Marrakech, en la que el 15 de abril de 1994 más de 100 países firman el Acta Final en que se incorporan los Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay. Entrando esta Acta Final en vigencia el 1 de enero de 1995.

Los resultados de la Ronda Uruguay se plasman en un documento denominado "Acta Final en que se incorporan los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales". Este documento, que tiene el rango de un tratado internacional, es un paquete de acuerdos, que incorpora todos aquellos campos en los que los países llegaron a un consenso, y que debe ser considerado un "todo único", en el sentido de que es un único tratado, del cual no puede separarse ninguno de los acuerdos que lo integran. Así, el país que lo suscriba, tiene que suscribirlo en su integridad. Dentro de los resultados de la Ronda Uruguay destaca, por su importancia, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), deviniendo en la institución sucesora del GATT, pero con una competencia bastante más amplia que la del propio Acuerdo General, debido a que regula no sólo el comercio de mercancías, sino también el comercio internacional de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. La OMC también tendrá las funciones de actuar como órgano de solución de diferencias, así como órgano de examen de las políticas comerciales de los países. Esto a pesar de que en esta Ronda no estaba prevista la creación de ninguna entidad internacional de comercio como se puede apreciar de la agenda de negociaciones de la misma. Cuando se negociaba la agenda no estaba en la mente de los negociadores dar este paso que ya había fracasado en dos ocasiones. Lo que no quiere decir que en el ámbito internacional no haya existido en ese entonces una preocupación por la inclusión de temas institucionales, toda vez que el GATT carecía de disposiciones para hacer frente de una forma más efectiva a los problemas, cada vez más complejos, en las relaciones comerciales internacionales y al también cada vez mayor número de países miembros. Es por esta razón que al ir desarrollándose las negociaciones y hacerse evidente la amplitud de los temas, es que se toma conciencia de que es una necesidad perentoria que se debía abordar la cuestión de

la estructura del GATT, y es a instancias de Canadá con el respaldo de las Comunidad Europea, que se plantea a finales de 1990, dotar de un nuevo marco institucional a los acuerdos planteados en la Ronda de Uruguay. En concreto, en el proyecto de Acta Final de diciembre de 1991, aparece la propuesta de crear una organización internacional de comercio. Esta nueva propuesta no fue del agrado de los Estados Unidos que prefería mantener el marco del GATT con sólo algunas modificaciones y así no limitar su capacidad soberana de legislar en materia de comercio internacional. Pero, finalmente, y después de que este país lograra modificar algunas de las disposiciones de la OMC para en cierta manera preservar su independencia legislativa, se consiguió el beneplácito americano. En abril de 1994, en la firma del Acta Final de la Ronda en Marrakech se aprobó su creación y entro en vigor el 1 de enero de 1995.

Otros logros de esta Ronda se dan dentro del marco del área del comercio de bienes donde se alcanzan acuerdos en cada una de las siguientes temas: reforma de los Artículos del Acuerdo General (lo que se conoce con el nombre de GATT 1994), agricultura, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles y vestido, obstáculos técnicos al comercio, inversiones, dumping, **valoración aduanera**, inspección previa a la expedición, normas de origen, licencias de importación, subsidios y derechos compensatorios y salvaguardias. Asimismo, se logra, por primera vez en el ámbito del comercio multilateral, un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (conocido por sus siglas en inglés como GATS) y también un Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. También se llega a un acuerdo en lo que respecta al Procedimiento de Solución de Controversias, y adoptan una Decisión relativa al Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales y, finalmente, se toman una serie de decisiones y declaraciones ministeriales relativas a diversos temas. Otro logro importantísimo de esta Ronda, y que tiene que ver con el tema del presente trabajo es el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, en el que se encuentra incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas.

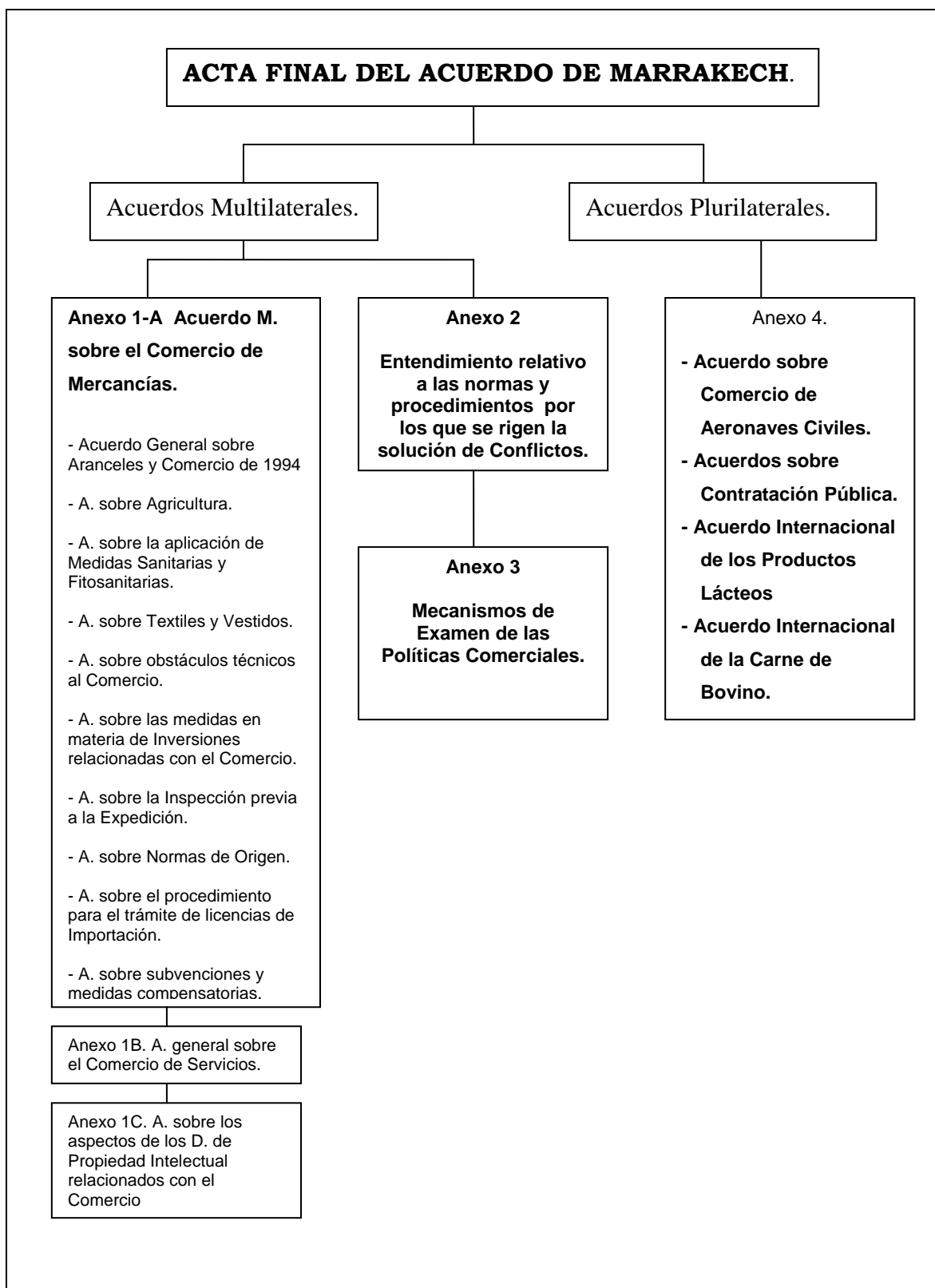
Aun cuando existe una cantidad importante de acuerdos internacionales en el área de propiedad intelectual desde hace muchos años, era la primera vez que se logra,

no en el marco de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, sino en el del GATT, un acuerdo internacional sobre la materia. El objetivo de este acuerdo es brindar un marco de disposiciones sustantivas obligatorias que fortalezcan la protección de los derechos de propiedad intelectual y velar porque se fijen procedimientos a nivel nacional para garantizar esa protección. De conformidad con lo anterior es que se establecen disposiciones sustantivas, que cada país deberá incorporar en su legislación y hacer de acatamiento obligatorio, en las áreas de derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio y marcas de servicio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado de circuitos integrados y secretos y conocimientos técnicos comerciales. Por su parte, cada país se compromete a establecer procedimientos y recursos para garantizar el respeto de los derechos de propiedad intelectual, fijando principios en materia de decisiones administrativas, procedimientos civiles y penales y medidas en frontera.

El 15 de abril de 1994 más de 100 países firman el Acta Final en que se incorporan los Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay. Entrando esta Acta Final en vigencia el 1 de enero de 1995.

En el siguiente gráfico se mencionan los diferentes acuerdos alcanzados en la Ronda de Uruguay.

Gráfico N° 9 Cuadro que muestra en resumen, lo Acordado en la Ronda de Uruguay.



2.2.7.- Introducción al Acuerdo del Valor de la OMC.

En esta acápite procederemos a realizar un estudio del Acuerdo del Valor de la OMC, tal como finalmente quedó constituido en la Ronda de Uruguay así mismo se procederá a evaluar la evolución que ha tenido nuestro sistema aduanero para adaptarse a este Acuerdo, que por haber sido ratificado por el Perú es de observancia obligatoria .

2.2.7.1.- Estructura del Acuerdo.

- INTRODUCCIÓN GENERAL
- PARTE I: Normas de valoración en Aduana-artículos 1 al 17.
- PARTE II: Administración del Acuerdo, consultas y solución de diferencias - artículos 18 y 19.
- PARTE III: Trato especial y diferenciado - artículo 20.
- PARTE IV: Disposiciones finales - artículos 21 al 24.
- ANEXO I: Notas Interpretativas
- ANEXO II: Comité Técnico de Valoración en Aduana
- ANEXO III: Trato especial para países en desarrollo

2.2.7.2.- Parte General.

Esta es la primera parte que aparece en la estructura del Acuerdo sobre valoración y por lo tanto es la que da las pautas generales sobre el contenido técnico del mismo, de manera específica sobre sus primeros siete artículos. Sus disposiciones tienen fuerza legal y le dan sustento a los desarrollos que posteriormente se presentan para cada uno de los métodos de valoración. Como ya se ha aseverado, la Introducción General del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, incorpora el Preámbulo del Código del Valor del GATT establecido en 1979 con ligeras modificaciones de forma. A su vez, recoge los principios de la valoración del Artículo VII del GATT de 1994; es por esto que en la Introducción General de la que trata este apartado, se encuentran los siguientes preceptos:

- La consecución de los objetivos del GATT de 1994.

- Los países en desarrollo.
- Una mayor uniformidad y certidumbre a través de la elaboración de normas que apliquen los principios del Artículo VII del GATT.
- La necesidad de un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración.
- La exclusión del uso de valores arbitrarios o ficticios en la valoración de las mercancías.
- La base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser en la mayor medida posible su valor de transacción.
- La determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales.
- Los procedimientos para la valoración de las mercancías deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro.
- Los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el Dumping.

En lo fundamental, la Introducción General ordena que el Valor de Transacción sea la primera base de la valoración, y que siempre se acuda a este primer método cuando se cumplan todas las condiciones dadas por el mismo Acuerdo sobre valoración. En caso contrario, dispone como algo decisivo, la celebración de consultas entre la Administración de Aduanas y el importador para determinar una base de valoración apropiada, lo que implicaría la utilización de los métodos secundarios. Estas consultas permitirían el intercambio de información.

Las pautas previstas en esta Introducción General van orientando la mecánica a tener en cuenta cuando se trate de valorar una mercancía importada por descarte de cada uno de los métodos establecidos, así señala que, *“Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el artículo 1, normalmente deberán celebrarse consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 ó 3. Los artículos 5 y 6 proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando éste no pueda determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas. El artículo 7 establece cómo determinar el valor en aduana en los*

casos en que no pueda determinarse con arreglo a ninguno de los artículos anteriores.”

La estructura del Acuerdo sobre valoración comprende, después de su Introducción General, una **Parte I** que comprende la parte normativa como tal, y que abarca desde el artículo 1 hasta el artículo 17. A su vez, los primeros ocho artículos tratan exclusivamente de los métodos de valoración, tanto el principal con fundamento en los artículos 1 y 8, como los secundarios que se basan en los demás artículos, así:

Artículo 1: Valor De Transacción de las mercancías importadas – Requisitos de Aplicación, tan sólo remarcamos este punto por ser entre todos el único método que se encuentra relacionado con el pago de regalías, objeto de nuestro estudio.

Artículo 2: Valor De Transacción - Mercancías Idénticas

Artículo 3: Valor De Transacción - Mercancías Similares

Artículo 4: Cambio de orden de los Artículos 5 Y 6

Artículo 5: Método Deductivo

Artículo 6: Método del Valor Reconstruido

Artículo 7: Método del Último Recurso

Artículo 8: Valor de Transacción de las mercancías importadas – Adiciones, este artículo está remarcado por ser en el concepto de Adiciones donde está determinada la inclusión de las regalías. En consecuencia el artículo 1 y el 8 serán el objeto de un análisis particular, en el acápite 2.3.- Técnicas de Valoración Aduanera del presente trabajo.

Los artículos 9 al 17, dan soporte especializado a la técnica prevista en los ocho primeros artículos mencionados, de manera específica se destacan, el artículo 13 que permite la entrega de la mercancía previa constitución de garantías cuando se presenten demoras en la valoración y el artículo 15 que define algunos términos para la aplicación de los métodos de valoración.

Artículo 9: Conversiones Monetarias

Artículo 10: Confidencialidad

Artículo 11: Derecho a Recurso

Artículo 12: Publicación de las Normas

Artículo 13: Garantías

Artículo 14: Carácter Legal de los Anexos I, II y III

Artículo 15: Definiciones

Artículo 16: Derecho del Importador

Artículo 17: Derecho de la Administración de Aduana.

En la **Parte II** se establecen algunas instituciones como el Comité de Valoración en Aduana, con la finalidad de servir de órgano de interconsulta de los miembros de la OMC sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de valoración en aduana. Se establece asimismo un Comité Técnico de Valoración en Aduana, que trata de las consultas y de la solución de diferencias,

Artículo 18: Comité de Valoración en Aduana de la OMC y Comité Técnico de Valoración en Aduana de la OMA.

Artículo 19: Consultas y Solución de Diferencias.

La Parte III se ocupa del trato especial y diferenciado para los Países Miembros en desarrollo, otorgándoles plazos más amplios y la oportunidad de retrasar la aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración hasta por cinco años, así como de lo establecido en el párrafo 2 b) iii) del artículo 1 y en el artículo 6 por un período de hasta tres años. A su vez pide que los Países Miembros desarrollados proporcionen la asistencia técnica que les sea solicitada.

Artículo 20: Disposiciones especiales relativas a los países en desarrollo.

Por último, **la Parte IV** comprende disposiciones finales que apuntan al logro de la uniformidad que predica la Introducción General, introduciendo los siguientes artículos de los que se destaca el 22:

Artículo 21: Restricción para la formulación de Reservas.

Artículo 22: Obligación de que la Legislación Nacional esté en conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

Artículo 23: Examen de la aplicación y funcionamiento del Acuerdo por parte del Comité de Valoración de la OMC.

Artículo 24: Servicios de la Secretaría de la OMC y del CCA.

2.2.7.3.- Notas Interpretativas.

Tanto la Nota General como las Notas Interpretativas a cada uno de los artículos 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 11 y 15 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, forman parte integral del mismo, de conformidad con lo previsto en su artículo 14; en consecuencia, tienen fuerza legal a efectos de la aplicación de los métodos para la valoración de las mercancías importadas. Así, la Nota General ordena la aplicación sucesiva de los métodos de valoración según su orden de utilización y regula lo pertinente respecto al uso de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Después cada Nota Interpretativa a los artículos citados, introduce normas, explicaciones, ampliaciones y procedimientos, relativos al empleo de los métodos de valoración.

2.2.7.4.- Comité Técnico de Valoración en Aduana.

El Comité Técnico de Valoración en Aduana, denominado el “Comité Técnico”, se estableció en la parte II del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en su artículo 18, numeral 2. El objeto de este comité es asegurar, que a nivel técnico exista uniformidad en la interpretación y aplicación del acuerdo de valoración. El Anexo II, numeral 2 del Acuerdo citado señala las funciones de este Comité sobre valoración, las que buscan siempre garantizar la interpretación y aplicación técnica y uniforme de las normas previstas en el mismo Acuerdo.

Las funciones se refieren principalmente a:

- El examen de problemas técnicos concretos que surjan en el ejercicio de la administración cotidiana de los sistemas de Valoración de los Miembros para emitir opiniones consultivas.
- Elaborar información y asesoría sobre valoración en la medida que guarden relación con el presente acuerdo.
- Facilitar información y asistencia técnica solicitada con relación a valoración en aduanas de mercancía importada que solicitase cualquier miembro del Comité.
- Estudios de las normas y de los procesos en la materia y elaboración de los informes pertinentes.

La expresión material de tales actividades se realizan a través de los instrumentos de aplicación, los cuales pueden ser:

- Listas de Decisiones.
- Opiniones Consultivas.- que responden a una interrogante sobre las modalidades de aplicación del Acuerdo a un conjunto de elementos de hecho reales o teóricos. Ejemplo: Opinión Consultiva N° 4.1 sobre Cánones y Derechos de Licencias.
- Comentarios.-Es una exposición de observaciones sobre una parte del Acuerdo para aclarar su situación. Ejemplo: Comentario sobre el trato aplicable a las mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación.
- Notas Explicativas.- dilucida los puntos de vista del Comité Técnico sobre una cuestión de carácter general que se plantea en relación con una o varias disposiciones del Acuerdo. Ejemplo: Nota Explicativa sobre Comisiones y Corretajes.
- Estudios de Casos.- presenta elementos de hecho basados en una transacción comercial concreta. Ejemplo Estudio de Caso con referencia al Artículo 8.1, b, IV del acuerdo.
- Estudio o Informe.- presenta las conclusiones de alguna cuestión relacionada con el Acuerdo, y en particular de una sometida al Comité Técnico. Ejemplo: Estudio sobre vehículos de motor usados.

Los idiomas oficiales para los trabajos del Comité Técnico, son, el español, el francés y el inglés. Las sesiones siempre tienen traducción simultánea a estos tres idiomas. Los trabajos técnicos del Comité, así como las reuniones periódicas llevadas a cabo, cuentan con la ayuda de la Secretaría General de la OMA.

2.2.7.5.- Otras Disposiciones y Reservas.

En razón al carácter liberal del Código de Valoración del GATT de 1979, los países en desarrollo, temerosos de una pérdida de recaudo, presentaron a la fecha de su firma una segunda versión que finalmente se convirtió en un Protocolo donde se recogieron las pretensiones demandadas. Con la Ronda Uruguay, el Protocolo del Acuerdo del Valor del GATT de ese entonces, pasa a ser el Anexo

III del Acuerdo del Valor del GATT de 1994, o Acuerdo sobre Valoración de la OMC. El tratamiento especialmente previsto para los Países Miembros en desarrollo, buscaba facilitar y a la vez asegurar la correcta aplicación de las normas técnicas. De esta manera, el Acuerdo no solo prevé la posibilidad de retrasar la aplicación plena del mismo hasta por cinco años, sino también la prórroga de este plazo debidamente justificada ante los demás miembros. Situación a la que se sometió el Perú. Para los países andinos el retraso para la plena aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC comenzaba a partir del año 1995, fecha de la adhesión formal al Acuerdo por el que se establece la OMC. Una de las necesidades más apremiantes para los países en desarrollo, era la posibilidad de aplicar mecanismos de control que contrarrestaran el incremento de una posible defraudación derivada de la aplicación de la nueva técnica de valoración. Es apenas obvio prever que tal situación se podía generar por el paso de un mecanismo de valoración utilizado por largos años con fundamentos teóricos a veces arbitrarios y altamente proteccionistas, a otro mecanismo más liberador y cercano a la realidad comercial, con claras tendencias a favorecer las negociaciones legales llevadas a cabo por los importadores.

Por lo expuesto en el párrafo anterior, y con el fin de promover el ingreso al nuevo Acuerdo sobre Valoración de la OMC del mayor número posible de Miembros que adolecieran de esta situación, es que el numeral 2 del Anexo III permitió que aquellos países que estuviesen aplicando valores mínimos oficiales para determinar el valor de las mercancías, los pudiesen mantener *de manera limitada y transitoria*. Es decir, si al momento de la adhesión formal al Acuerdo por el que se establece la OMC, se suspendía la aplicación plena del Acuerdo sobre Valoración por cinco años, durante esta transición, el país beneficiado con esta medida podía continuar con la aplicación del mecanismo de los valores mínimos oficialmente establecidos para determinar la base gravable de las mercancías más sensibles al fraude. Vencidos los plazos, incluida la prórroga permitida en el numeral 1 del Anexo III, ya no es posible continuar con tal medida y establecer precios oficiales que se comporten como valores mínimos, independientemente del nombre que se les asigne.

El numeral 5 del Anexo III consideró la alternativa de llevar a cabo estudios sobre las importaciones de los agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos, con el fin de dar solución al problema que podría presentarse en la aplicación del Artículo 1 del Acuerdo, debido a que estos importadores generalmente obtienen de los vendedores rebajas en los precios que no se conceden a otros importadores. Esta dificultad se desprende de la aplicación del anterior sistema de valoración derivado de la Definición del Valor de Bruselas, dado que el mismo permitía realizar ajustes en los precios bajo la premisa del “precio usual de competencia”. El párrafo 6 del Anexo III en armonía con el Artículo 17 del Acuerdo, reitera el derecho de las Administraciones de Aduanas para efectuar investigaciones sobre la veracidad o exactitud de la información, documento o declaración presentados sobre el valor en aduana de las mercancías. En lo que respecta al párrafo 6, se emite la Decisión 6.1 del Comité de Valoración de la OMC, que implica para los Países Miembros la oportunidad de desarrollar importantes instrumentos de control para combatir las prácticas fraudulentas en materia de valoración aduanera. En tanto, el párrafo 7 regula el concepto de “*precio realmente pagado o por pagar*”, fundamento del método principal de valoración denominado el Valor de Transacción de las mercancías importadas. Comprendiendo las nociones de pagos directos e indirectos y su inclusión de estos pagos como condición de venta de las mercancías importadas. .

2.2.7.6.-Instrumentos del Acuerdo.

Para conseguir la uniformidad de la interpretación y aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, los trabajos del “Comité” de la OMC y del “Comité Técnico” de la OMA buscan esclarecer dudas que puedan presentarse en las Administraciones de los países Miembros.

LISTA DE DECISIONES.

- Traducción al francés del término “Copyright”, “Derechos de autor” (E) en la Nota interpretativa al artículo 8.1, c) del Acuerdo.
- Significado de la palabra “undertaken” utilizada en el artículo 8.1 b) iv) del Acuerdo.
- 3.1 Trato de los intereses en el Valor en aduana de las mercancías importadas.

- 4.1 Valoración de los soportes informáticos con “software” para equipos de proceso de datos.
- 5.1 Terminología empleada en el artículo 8.1 b) iv): creación y perfeccionamiento.
- **6.1 Casos en que las Administraciones de Aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado.**
- **7.1 Valores mínimos e importaciones efectuadas por agentes exclusivos, distribuidores exclusivos y concesionarios exclusivos.**

En tanto, que el Comité Técnico de la OMA se expresa a través de los siguientes instrumentos de aplicación:

LISTA DE OPINIONES CONSULTIVAS

- **La noción de “venta” en el Acuerdo.**
- **2.1 Aceptabilidad de un precio inferior a los precios corrientes de mercado para mercancías idénticas.**
- 3.1 Significado de la expresión “siempre que se distingan” en la Nota interpretativa al artículo 1 del Acuerdo: derechos e impuestos aplicables en el país de importación.
- **4.1 a 4.13 Cánones y derechos de licencia según el artículo 8.1 c) del Acuerdo.**
- 5.1- 5.2- 5.3- Trato aplicable a los descuentos por pago al contado con arreglo al Acuerdo.
- 6.1 Trato aplicable a las operaciones de trueque o compensación según el Acuerdo.
- 7.1 Aceptabilidad de valores criterio según el artículo 1.2 b) i) del Acuerdo.
- 8.1 Trato aplicable, con arreglo al Acuerdo, a los descuentos relacionados con transacciones anteriores.
- 9.1 Trato que ha de reservarse a los derechos antidumping y compensatorios al aplicar el método deductivo.
- **10.1 Trato aplicable a la documentación fraudulenta.**
- **11.1 Trato aplicable a los errores cometidos de buena fe y a la documentación incompleta.**
- 12.1 Flexibilidad según el artículo 7 del Acuerdo.

- 12.2 Orden de prioridad al aplicar el artículo 7 del Acuerdo.
- 12.3 Utilización de informaciones de fuente extranjera al aplicar el artículo 7.
- 13.1 Ámbito de aplicación de la palabra “seguro” según el artículo 8.2 c) del Acuerdo.
- **14.1 Significado de la expresión “se venden para su exportación al país de importación”.**
- 15.1 Trato aplicable a los descuentos por cantidad.
- **16.1 Trato aplicable a una situación en la que la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor puede determinarse con relación a las mercancías a valorar.**
- 17.1 Alcance e implicaciones del artículo 11 del Acuerdo.
- 18.1 Implicaciones del artículo 13 del Acuerdo.
- 19.1 Aplicación del artículo 17 del Acuerdo y del párrafo 6 del Anexo III.
- 20.1 Conversión de moneda en los casos en que el contrato establece un tipo de cambio fijo.
- 21.1 Interpretación de la expresión “asociadas en negocios” en el artículo 15 .4 b).

LISTA DE COMENTARIOS.-

1.1 Mercancías idénticas o similares a los efectos del Acuerdo.

2.1 Mercancías objeto de subvenciones o primas a la exportación.

3.1 Mercancías objeto de Dumping.

4.1 Cláusulas de revisión de precios.

5.1 Mercancías reimportadas después de su exportación temporal para ser objeto de elaboración, transformación o reparación.

6.1 Trato aplicable a las expediciones fraccionadas según el artículo 1.

7.1 Trato aplicable a los gastos de almacenamiento y gastos conexos con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.

8.1 Trato aplicable a las ofertas globales (Package deals).

9.1 Trato aplicable a los gastos de actividades que tengan lugar en el país de importación.

10.1 Ajustes por diferencias atribuibles al nivel comercial y a la cantidad según el artículo 1.2 b) y los artículos 2 y 3 del Acuerdo.

11.1 Trato aplicable a las ventas relacionadas (tie-in sales).

12.1 Significado del término “restricciones” en el artículo 1.1 a) iii).

13.1 Aplicación de la Decisión sobre valoración de soportes informáticos con “software” para equipos de proceso de datos.

14.1 Aplicación del artículo 1, párrafo 2.

15.1 Aplicación del método del valor deducido.

16.1 Actividades que, por cuenta propia, emprende el comprador después de la compra de las mercancías pero antes de su importación.

17.1 Comisiones de compra.

18.1 Relación entre los artículos 8.1 b) ii) y 8.1 b) iv).

19.1 Significado de la expresión “derechos de reproducción de las mercancías importadas” según la Nota interpretativa al artículo 8.1 c).

20.1 Gastos de garantía.

21.1 Gastos de transporte: sistema de valoración franco a bordo.

LISTA DE NOTAS EXPLICATIVAS.-

1.1 El elemento tiempo en relación con los artículos 1, 2 y 3 del Acuerdo.

2.1 Comisiones y corretajes en relación con el artículo 8 del Acuerdo.

3.1 Mercancías no conformes con las estipulaciones del contrato.

4.1 Consideración de la vinculación con arreglo al artículo 15.5, en relación con el artículo 15.4.

5.1 Comisiones de confirmación.

6.1 Distinción entre el término “mantenimiento” en la Nota al artículo 1 y el término “garantía”.

LISTA DE ESTUDIOS DE CASO.-

1.1 Informe sobre el estudio de un caso con especial referencia al artículo 8.1 b): ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, etc.

2.1 Aplicación del artículo 8.1 d) del Acuerdo.

2.2 Producto que revierte según el artículo 8.1 d).

3.1 Restricciones y condiciones en el artículo 1.

4.1 Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de leasing.

5.1 Aplicación del artículo 8.1 b).

5.2 Aplicación del artículo 8.1 b).

6.1 Primas de seguro por garantías.

7.1 Aplicación del precio realmente pagado o por pagar.

8.1 Aplicación del artículo 8.1.

8.2 Aplicación del artículo 8.1.

9.1 Agentes, distribuidores y concesionarios exclusivos.

10.1 Aplicación del artículo 1.2

11.1 Aplicación del artículo 15.4 – Transacciones entre personas vinculadas.

12.1 Aplicación del artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración a mercancías vendidas para su exportación a un precio inferior a su costo de producción.

13.1 Aplicación de la Decisión 6.1 del Comité de Valoración en Aduana.

LISTA DE ESTUDIOS.-

1.1 Trato aplicable a los vehículos de motor usados. Suplemento al Estudio 1.1

2.1 Trato aplicable a las mercancías alquiladas u objeto de leasing.

Los instrumentos de aplicación relacionados anteriormente, no constituyen norma por sí mismos, y por consiguiente no tienen fuerza legal, mientras no estén incorporadas en la legislación nacional de los países signatarios. En estos términos, los Países Miembros de la CAN, a través del artículo 22 de la Decisión andina 571 y artículo 65 del Reglamento comunitario, han incorporado tales instrumentos a la normativa andina, y en consecuencia tienen toda la fuerza legal a efectos de la interpretación y aplicación de las disposiciones que existen en materia de valoración aduanera.

2.3.- Técnicas de Valoración Aduanera.

El marco jurídico general en el que se desenvuelve la técnica de la valoración está constituido, además de lo dispuesto en el Acuerdo sobre Valoración de la OMC, por las decisiones ministeriales de este mismo organismo relativas al tema, los documentos de la OMA que lo desarrollan como los instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración en Aduana, normas andinas como la Decisión 571 de 2003, Decisión 379 de 1995, Resolución 846 de 2004 por la que se adopta el Reglamento comunitario y otras normas o resoluciones que sean publicadas por la CAN sobre el particular. La técnica de la valoración es la derivada de la aplicación de los métodos previstos por el Acuerdo sobre Valoración de la OMC,

sobre los que se hará apenas una mención con su fundamento legal y orden de aplicación, con el propósito de comenzar a suministrar una explicación minuciosa de cada uno de ellos a partir de los temas siguientes, iniciando por el principal, referido al Método del Valor de Transacción de las mercancías importadas. Antes que nada hay que precisar que de conformidad con lo definido en el Artículo 15 del Acuerdo sobre Valoración, **el valor en aduana de las mercancías importadas es el valor tomado como base imponible para la percepción de los derechos de aduana** derivados de su importación. Por su parte, el Reglamento Comunitario en su artículo 1 numeral 2, prevé que el valor en aduana también podrá ser considerado para conformar la base gravable para los demás derechos e impuestos a la importación definidos en las normas comunitarias. Toda mercancía objeto de importación tiene valor en aduana, independientemente de si tiene o no valor comercial y de si paga o no los derechos de aduana y demás derechos e impuestos causados por su importación. Para el efecto, el valor en aduana de las mismas se debe calcular siempre según la técnica establecida por el Acuerdo de Valoración de la OMC, entendida como la aplicación rigurosa de cada uno de los métodos previstos en el mismo, según el orden en que son presentados. La utilización de un procedimiento ajeno a esta técnica, se constituye en una actuación arbitraria sin fundamento legal.

2.3.1.- Fundamentos Legales de las Técnicas de Valoración.

La técnica de valoración consiste en aplicar, en su orden, uno de los seis métodos de valoración de que tratan los artículos 1 a 7 del Acuerdo, de la siguiente manera:

1. **Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas (artículos 1 y 8 y sus Notas Interpretativas).**
2. Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas (Artículo 2 y su Nota Interpretativa).
3. Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares (Artículo 3 y su Nota Interpretativa).
4. Método Deductivo (Artículo 5 y su Nota Interpretativa).
5. Método del Valor Reconstruido (Artículo 6 y su Nota Interpretativa).
6. Método del Último Recurso (Artículo 7 y su Nota Interpretativa).

En el supuesto que no se pudiera determinar el valor en aduana con arreglo a este criterio principal, el Acuerdo sobre Valoración prevé los otros cinco procedimientos, los que deben aplicarse en el orden jerárquico establecido, con excepción de los métodos 4 y 5, cuyo orden de aplicación puede invertirse a petición del importador, según lo prevé el Acuerdo en su Artículo 4, y si así lo acepta la Administración Aduanera, en desarrollo de lo establecido por la Decisión andina 571.

2.3.1.1.- Primer Método: Valor de Transacción de las Mercancías.

El primero de ellos es el principal, es decir, el denominado **“Método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas”**, descrito como ya se lleva dicho en el artículo 1 del acuerdo, complementado con el artículo 8 del mismo. En este acápite sólo lo desarrollaremos de manera general, con la finalidad de que se entiendan los métodos secundarios, procediéndose a desarrollarse muy ampliamente en el acápite (2.3.2) trato especial que se da al análisis de este método por ser el cual está ligado directamente el tema de las regalías conforme lo determina el artículo 8 del mismo. Este método se basa en el precio realmente pagado o por pagar por tales mercancías, cuando estas han sido vendidas para su exportación al país de importación. El primer método de valoración definido en el Artículo 1 considerado conjuntamente con el Artículo 8, constituye la primera base para la determinación del valor en aduana según se señala en la Introducción General del mismo Acuerdo sobre Valoración; por lo tanto las mercancías importadas se tendrán que valorar, en primer lugar, según las disposiciones de este método principal, únicamente si se cumplen los requisitos exigidos que se verán en el próximo tema. Si no se cumple alguno de aquellos requisitos, no se podrá determinar el valor en aduana en aplicación del método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas, en cuyo caso será preciso recurrir sucesivamente a los métodos secundarios hasta hallar el primero que permita determinarlo, comenzando por el Artículo 2 que establece el método del Valor de Transacción de otras mercancías que deben ser idénticas a las importadas. En su defecto se acudirá al Artículo 3, y así sucesivamente hasta llegar al Artículo 7 que prevé un procedimiento conocido como del “Último Recurso” que será estudiado en el acápite de este capítulo. De esta manera, cuando en la valoración de una

mercancía importada se esté utilizando el último método, significa que ya se ha hecho el recorrido por los métodos anteriores, comenzando por el principal, sin que se haya podido determinar el valor en aduana de la misma.

2.3.1.2.- Segundo Método: Valor de T. de Mercancías Idénticas.

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo de lo dispuesto en el primer método, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías idénticas.

En especial la aplicación del segundo procederá en las siguientes circunstancias:

- Si la importación no es consecuencia de una venta para la exportación al país de importación.
- Si Existe una restricción no exceptuada por el Acuerdo.
- Si existen condiciones que no pueden ser cuantificadas.
- Si se presenta un producto de la reventa que revierte al vendedor y que no puede ser ajustado por Artículo 8. (Salvo que pueda diferirse la valoración.)
- Si la vinculación que existe entre el comprador y el vendedor ha influido en el precio negociado.
- Si no hay datos objetivos y cuantificables para efectuar un ajuste según lo indicado en el Artículo 8 del Acuerdo.
- Si la aduana tiene dudas razonables para aceptar el precio declarado y el importador no logra demostrar la veracidad del mismo (Decisión 571 de 2003, Artículo 17).
- Si la mercancía que se presenta a valorar es diferente a la negociada (daño, avería, etc.).

Si al aplicar ese método se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

En aplicación de este método y en concordancia con el artículo 15.2.a del Acuerdo del Valor de la OMC se entiende *por “mercancías idénticas” a las que tengan las mismas características físicas, calidad y prestigio comercial.* Sin dejar de tener en

cuenta que las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajuste a su definición. Además de conformidad con el artículo 15.2.d necesario considerar que “Mercancía Idénticas” tienen que ser producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración y que solo se tendrán en cuenta las mercancías producidas por una persona diferente cuando no existan mercancías idénticas producidas por la misma persona que las mercancías objeto de valoración, esto último de conformidad con el artículo 15.2.e. Las mercancías producidas en el mismo país y por el mismo fabricante, son las que deben ser consideradas en primer lugar, en segundo lugar se podrá acudir a otro fabricante siempre y cuando sea del mismo país de producción. Conforme se desprende del artículo 2.b del acuerdo.

En lo que se refiere a cómo, con este método se hace la valorización, el artículo 2 norma lo siguiente:

Se debe tomar el “Valor de Transacción”, previamente establecido conforme al Artículo 1, de las mercancías idénticas, con las que se van a comparar aquellas mercancías que están siendo valoradas. Lo que significa necesariamente que tal valor ya ha sido revisado y aceptado por la aduana y las mercancías idénticas tomadas para la valoración, debieron haber sido exportadas en el mismo momento o en un momento aproximado al de las mercancías importadas que se van a valorar.

El nivel comercial y la cantidad de las mercancías tomadas en consideración, deben ser iguales al nivel comercial y cantidad de las mercancías a valorar, salvo que se pueda hacer un ajuste por la diferencia, sobre datos objetivos y cuantificables. Se debe efectuar un ajuste por las diferencias presentadas en relación con los gastos de entrega contemplados en el Artículo 8.2 del Acuerdo, entre las mercancías importadas objeto de valoración y las idénticas o similares consideradas. Al disponer de más de un Valor de Transacción posible, se deberá utilizar el más bajo. Por lo tanto, si no es posible aplicar el método principal, será necesario utilizar un valor de transacción previamente aceptado por la Aduana para mercancías idénticas, exportadas en el mismo momento, en el mismo nivel

comercial y, sustancialmente, en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Asimismo, considerando que para determinar un valor en aduana mediante la aplicación del artículo 2, únicamente se pueden tomar valores de transacción establecidos de conformidad con los artículos 1 y 8 del Acuerdo, por lo que resulta indispensable efectuar ajustes por las diferencias que puedan existir entre las mercancías objeto de valoración y las mercancías idénticas, respecto de los gastos de transporte, seguro, carga o manipulación.

2.3.1.3.- Tercer Método: Valor de T. de Mercancías Similares.

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el primer ni segundo método, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado al mismo nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Si al aplicar este método se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo. Es necesario aclarar qué se entiende por “mercancías similares”, el artículo 15.2.b). Determina que son aquellas, no obstante no ser iguales en todo, si tienen características y composición semejante lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares habrá de considerarse, entre otros factores su calidad, prestigio comercial y la existencia de una marca comercial.

Al igual que las mercancías idénticas solo se considerarán “Mercancías Similares” las producidas en el mismo país que las mercaderías objeto de valoración y solo se tendrán en cuenta las mercancías similares por una persona diferente cuando no existan mercancías similares producidas por la misma persona que las mercancías objeto de valoración.

2.3.1.4.- Cuarto Método: Método del Valor Deductivo.

A diferencia de los métodos anteriores, que siempre hacen referencia al concepto del valor de transacción, ya sea de las mercancías objeto de valoración o de otras que deben ser idénticas o similares a ésta, el método del valor deductivo ya no se refiere a un Valor de Transacción sino al precio de venta o reventa en el mercado nacional, relativo a la mercancía importada una vez haya sido nacionalizada; o, en su defecto, al precio de reventa de mercancías idénticas o similares también importadas. Para lo cual es necesario conocer el precio efectivo de venta o reventa en el mercado nacional, ya sea de las mercancías importadas o de otras mercancías que sean idénticas o similares a ellas, y esto se debe hacer con datos objetivos y cuantificables sin entrar a hacer estimaciones. Para poder aplicar este método hay que tener en cuenta las siguientes condiciones:

- Que tal venta se realice en el mismo estado en que fueron importadas las mercancías.
- Que esa venta (reventa) se realice a compradores no vinculados con aquellos a quienes compran dichas mercancías (generalmente el importador).
- Que la venta o reventa se realice en el momento de la importación de las mercancías a valorar, o en un momento aproximado.
- Que en la venta en el país de importación, el comprador no haya suministrado, directa o indirectamente, gratuitamente o a precio reducido, cualquier elemento que se hubiese utilizado en la producción de las mercancías importadas o estuviese relacionado con la venta de éstas para la exportación.

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los tres primeros métodos, se aplicará este método procediendo a determinarse el valor de la forma siguiente:

- a) Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas se venden en el país de importación en el mismo estado que son importadas, el valor en aduana se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento

aproximado a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercancías con las siguientes deducciones:

- Las comisiones pagadas o convenidas usualmente o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente en relación con las ventas con dicho país de “mercancías importadas de la misma especie o clase, entendiéndose por ello a las mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada o por un sector de la misma y comprende mercancías idénticas o similares.
- Los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador.
- Los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.

b) Si en el momento de la importación de las mercancías a valorar o en un momento aproximado, no se venden las mercancías importadas, ni las mercancías idénticas o similares importadas, el valor se determinará considerando las deducciones mencionadas, sobre la base del precio unitario a que se vendan en el país de importación las mercancías importadas o mercancías idénticas o similares importadas, en el mismo estado en el que son importadas en la fecha más próxima después de la importación de las mercancías objeto de valoración pero antes de pasados noventa días desde dicha importación.

c) Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado que son importadas y si el importador lo pide el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas después de su transformación a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquellas de quienes comprenden las mercaderías teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones mencionadas.

En cuanto al elemento Momento de la venta en el mercado nacional este se encuentra determinado por el artículo 5.1.a del acuerdo, el cual dispone que deba ser el de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento

aproximado. Asimismo ante la eventualidad de que en esas fechas no se venden las mercancías importadas ni las idénticas o similares, el Artículo 5.1 b) del Acuerdo sobre Valoración prescribe que se podrá considerar la fecha más próxima después de la importación de las mercancías que se valoran pero no más allá de 90 días. Es necesario recalcar que ninguna venta se tomará en consideración a los efectos de establecer la mayor cantidad total, si dicha venta se hace a una persona que suministra, de manera directa o indirecta, gratuitamente o a precios reducidos, bienes o servicios destinados a ser utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas.

2.3.1.5.- Quinto Método: Método del Valor Reconstruido.

Cuando el Método del Valor Deductivo no pueda ser utilizado en la determinación del valor en aduana, se procederá a aplicar el Método del Valor Reconstruido, el cual en términos generales se basa en el costo de producción de la mercancía importada. Mediante este método, el valor en aduana se calcula tomando en consideración los elementos constitutivos del precio de exportación, teniendo en cuenta la información y documentos justificativos del propio fabricante de la mercancía. El valor en aduana de las mercancías importadas determinadas según el presente artículo se basará en un valor reconstruido. El valor reconstruido será igual a la suma de los siguientes elementos:

- El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas.
- Una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que sucede añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación.
- El costo o valor de todos los demás gastos que forman parte de la base imponible.

No obstante por el carácter estratégico y de políticas comerciales de los productores, no es fácil conseguir tal información, generalmente el fabricante vendedor encuentra objeciones para suministrar al importador datos que considera

confidenciales como es, por ejemplo, su margen de beneficio o los costos de fabricación del producto exportado. Al respecto como se observará más adelante la Nota Interpretativa al Artículo 6 establece al respecto que: *“La utilización del método del valor reconstruido se limitará, en general, a aquellos casos en que el comprador y el vendedor estén vinculados entre sí, y en que el productor esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios sobre los costos y a dar facilidades para cualquier comprobación ulterior que pueda ser necesaria.”* Lo que evidencia el grado de dificultad que tiene la autoridad aduanera del país importador de obtener tal información, sin la cual no es posible el uso de este método de valoración. La aplicación de este método se limitará en general, a aquellos casos en que el comprador y el vendedor estén vinculados entre sí y en que el productor éste dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios sobre los costos y a dar facilidades para cualquier comprobación ulterior que pueda ser necesaria.

2.3.1.6.- Sexto Método: Método del Último Recurso.

Hay ciertas situaciones donde no es posible valorar las mercancías importadas por ninguno de los métodos secundarios, en defecto del método principal. Puede ser que al no aplicar el método del Valor de Transacción de las mercancías importadas, por inexistencia de venta, por ejemplo, tampoco se pueden aplicar los artículos 2 ó 3 por tratarse de un producto especializado importado con exclusividad por una única empresa, y además, podría ser que la mercancía es importada para su propio uso sin que sea objeto del comercio, situación que impediría aplicar el Artículo 5; y al tratar de usar el método del valor reconstruido, tal vez no se obtenga la información necesaria para su desarrollo. Es en estos casos, cuando procede la aplicación del método del “Último Recurso”. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede fijarse con arreglo a los métodos descritos anteriormente, se establece que dicho valor se determinará según criterios razonables compatibles con los principios y las disposiciones generales de este acuerdo y el artículo VII del Acuerdo General sobre la base de la utilización de información y datos disponibles en el país de importación, sin embargo esto último no significa que no se pueda utilizar información proveniente de otros países. Esto último tiene su razón en la Opinión Consultiva 12.3, que

señala que el origen de la información no es un impedimento para aplicar el Artículo 7, siempre que tal información esté disponible en el país de importación y que las Aduanas puedan comprobar su veracidad o exactitud. Siendo natural dada la naturaleza internacional de los negocios que las fuentes de información procedan de otros países. Como se puede observar este Artículo 7 del Acuerdo sobre Valoración no constituye en si un nuevo método de valoración propiamente dicho; sino que se limita a señalar una serie de pautas que deben regir la determinación del valor en aduana en el caso que no se haya podido aplicar ninguno de los artículos 1 a 6 del mismo acuerdo. Llegando a señalar que los métodos de valoración que deben utilizarse son los previstos en los artículos 1° a 6° inclusive, pero se los considerará aplicables con una flexibilidad razonable conforme a los objetivos y disposiciones del artículo 7°, del tal forma que en el caso del método de mercancías idénticas el requisito de que las mercancías hayan sido exportadas en el mismo momento aproximado podría interpretarse de manera flexible. No se mencionan otros posibles métodos de valoración adicionales a considerar según criterios razonables, pero se indica aquello que no se debe considerar para valorar las mercancías:

- El precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país.
- Un sistema que prevea la aceptación a efectos de valoración en aduana del más alto de dos valores posibles.
- El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador.
- El precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación.
- Un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6°.
- Valores en aduana mínimos.
- Valores arbitrarios o ficticios.

Sin embargo del análisis del referido artículo se desprende que el método del “Último Recurso” se aplica mediante la utilización de criterios razonables que

permiten cualquiera de las siguientes posibilidades: Uso de antecedentes, flexibilidad y otros criterios razonables.

2.3.2.- Desarrollo del Método Principal.

El primer método y principal que establece el Acuerdo del Valor de la OMC es el denominado valor de transacción, que se define como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas, cuando estas se vendan para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 8° del Acuerdo. Este método es el método principal de valoración, y todas las acciones deben estar encaminadas a su aplicación en todos los casos donde se compruebe el cumplimiento de los requisitos previstos por el mismo. La utilización de este método principal de valoración implica la obligatoriedad de que la importación se realice como consecuencia de una venta. Si esta no existiese, como por ejemplo, en el supuesto de mercancías alquiladas mediante leasing internacional o importado en consignación, el método del valor de transacción no podría aplicarse y habría que recurrir, en forma sucesiva y excluyente a aplicar los demás métodos previstos por el Acuerdo. El Acuerdo sobre valoración no se ocupa de definir la venta, pero el Reglamento Comunitario lo hace en el artículo 1.k), con la finalidad de regular su utilización de manera armonizada en la Subregión. Así, se entiende por venta, una *“Operación de comercio mediante la cual se transfiere la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio, que puede revestir diferentes formas, una suma de dinero, créditos documentarios, instrumentos negociables o cualquier título representativo de los mismos y, en general, cualquier forma de contraprestación que implique la existencia del precio pagado”*.

Para comenzar con la explicación del contenido técnico y sus implicaciones en la valoración, transcribimos textualmente el párrafo 1 del Artículo 1 del Acuerdo: *“El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8,…”*.

Esta afirmación puede graficarse de la siguiente manera:

$$\mathbf{V \text{ en } A = VT = PRPP + Ajustes \text{ Art. 8}}$$

Donde,

V en A: Valor en Aduana

VT: Valor de Transacción

PRPP: Precio Realmente Pagado o por Pagar

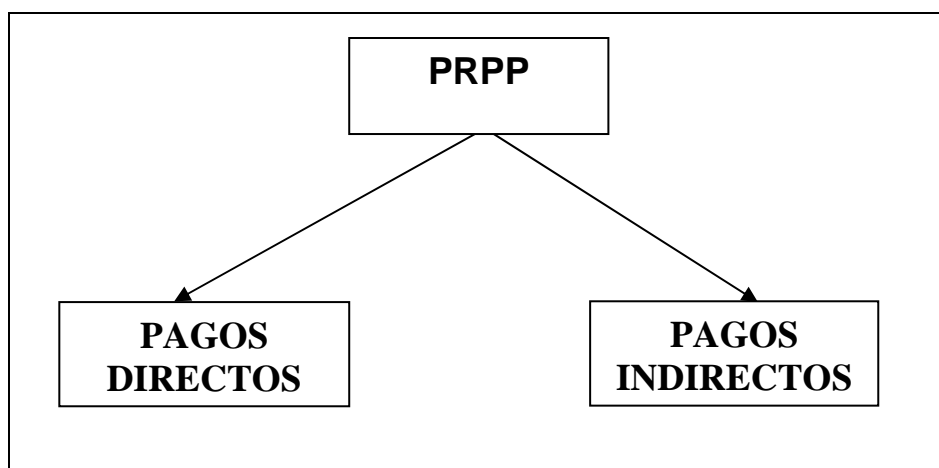
La aplicación de este método se encuentra fundado en los Artículos 1 y 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, en donde lo que se tiene en cuenta como base para la fijación del valor, es el precio que haya sido pagado o se pretenda pagar por las mercancías importadas cuando éstas se venden para su exportación, con los ajustes que correspondan de conformidad con los mismos artículos señalados. Para su desarrollo también tendré en cuenta lo regulado por las Notas Interpretativas a los artículos 1 y 8 del mismo Acuerdo.

2.3.2.1.- Sobre el Precio realmente pagado o por pagar.

El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas, haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en el beneficio de este (por regla general, el precio pagado o por pagar es el precio neto expresado en la factura comercial). El pago no tiene que hacerse necesariamente en dinero; podrá efectuarse mediante cartas de crédito o instrumentos negociables, directa o indirectamente. El “precio pagado” quiere decir que el comprador ha pagado sus mercancías antes de importarlas. En cambio, el “precio por pagar” significa que el importador o comprador se dispondrá a pagarlas en un momento posterior a través de un pago diferido con o sin sus respectivos intereses. En todo caso, la valoración podrá basarse en cualquiera de estas dos modalidades de pago.

Asimismo hay que tener en cuenta que el precio realmente pagado o por pagar podrá desagregarse así:

Gráfico N° 10 Cuadro que muestra la estructura del Precio realmente pagado.



Los *pagos directos* constituyen un giro o pago directo al vendedor de las mercancías y, por lo tanto, su cuantía se verá reflejado en la factura comercial emitida por el mismo; constituyen el punto de partida para el cálculo aritmético de la base sobre la cual se determinará el valor en aduana. Los *pagos indirectos*, por el contrario, no están reflejados en la factura comercial expedida por el vendedor de la mercancía, dado que no son recibidos directamente por el vendedor y mal haría en facturarlos. Constituyen un pago que el comprador efectúa a un tercero en beneficio del vendedor, *como condición de la venta de las mercancías importadas*, y, que también deben tener su respectivo soporte documental emitido por el beneficiario del pago, y además deben figurar en la contabilidad del comprador o importador; esto le permitirá a la administración aduanera llevar a cabo las respectivas comprobaciones y cruces de información en un momento posterior al proceso de la importación.

2.3.2.2.- Requisitos para su Aplicación.

Para la valoración de las mercancías por el Método del Valor de Transacción, se debe cumplir con unos requisitos dispuestos en el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, sin los cuales habrá que descartar este primer método de valoración para acudir a los métodos siguientes. En efecto, en el Artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración citado se señala que las mercancías a valorar sean objeto de una venta (Párrafo 1). Lo que implica la obligatoriedad de que la

importación se realice como consecuencia de una venta. Si estas no existiesen, como por ejemplo, en el supuesto de mercancías alquiladas mediante leasing internacional o importado en consignación, el método del valor de transacción no podría aplicarse. El Acuerdo establece que el valor de transacción se basa en el precio realmente negociado por las mercancías cuando éstas son vendidas para su exportación al país de importación; esto significa que debe existir, además del precio, un pago efectivo al vendedor y una factura comercial que soporta este pago. Sobre este último particular, el Artículo VII del GATT también señala que: *“Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el “valor real” puede estar representado por el precio en factura,...”*. En efecto, la existencia de un precio que implique un pago, presupone la presencia de una compraventa. Además para aplicar el método del valor de transacción deben concurrir las siguientes circunstancias:

- a)** Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
 - Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación.
 - Limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías.
 - No afecten sensiblemente al valor de las mercancías.
- b)** Que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar.
- c)** Que no revierta directa o indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8°.
- d)** Que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros. Ello se da en las siguientes situaciones:
 - Si al examinarse las circunstancias de la venta el importador demuestra que la vinculación no ha influido en el precio. Un ejemplo sería que se demostrara que con el precio se alcanza a recuperar todos los costos y se logra un beneficio que

está en consonancia con los beneficios globales realizados por la empresa en un periodo de tiempo representativo.

- Si el importador demuestre que el valor declarado se aproxima mucho a algunos de los valores criterio considerados en el Acuerdo, como por ejemplo el valor de transacción de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor para la exportación al mismo país importador.

Ahora bien al sumar el valor de los pagos directos con el valor de los pagos indirectos, se obtendrá la totalidad del precio pagado o por pagar, es decir, la base de cálculo para la determinación del valor en aduana.

2.3.2.3.- Adiciones al Precio realmente pagado.

En los acápites anteriores hice un análisis de la totalidad de los pagos que efectúa el comprador por las mercancías importadas y de los conceptos que determinan tales pagos, además de los requisitos que deben tenerse en cuenta para aplicar el primer método de valoración. En este numeral presento los ajustes que a partir del precio total pagado o por pagar, es necesario realizar con el fin de obtener el valor en aduana en aplicación del método del Valor de Transacción. Tales ajustes son de dos tipos: los que suman o positivos de conformidad con lo previsto en el Artículo 8 del Acuerdo de Valoración de la OMC y los que restan o negativos, según lo previsto en la Nota interpretativa al Artículo 1 del mismo Acuerdo.

Sin embargo debe entenderse como regla general, conforme con lo dispuesto en el artículo 8°, que todo concepto no incluido en el documento de compra venta internacional o factura comercial, y sean gastos que son asumidos por el comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías se deben adicionar para el cálculo de la base imponible. Especificando se deben adicionar todo los pagos por los siguientes conceptos:

- Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
- El costo de los envases o embalajes que a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate y los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales.

- El valor debidamente repartido de ciertos bienes y servicios que hayan sido suministrados gratuitamente o a precios reducidos por el comprador para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar, llamados también prestaciones y que pueden ser tangibles e intangibles, entre las primeras tenemos las siguientes:
 - o Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;
 - o Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;
 - o Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas; y entre los intangibles están,
 - o Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas;
- **Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición del a venta de dicha mercadería, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar.** Este se desarrollará en el numeral 2.3.2.4
- El valor de cualquier parte del producto de la reventa cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

Adicionalmente se deja a la decisión de cada país miembro; por los que se les denomina ajustes facultativos a diferencia de los antes citados que son los ajustes obligatorios, si considera como parte de la base imponible la totalidad o parte de los elementos siguientes:

- Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación
- Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación

- El costo de seguro

Es decir se otorga flexibilidad para que los países decidan si utilizan una base imponible o no estos gastos. En el caso del Perú si se consideran todos ellos en la base imponible.

Las condiciones mencionadas solo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

2.3.2.4.- Cánones y Derechos de Licencia.

En este acápite daré unos alcances generales sobre los cánones para poder desarrollar sus efectos en la valoración aduanera como consecuencia de la aplicación del método principal, hago un estudio más profundo de su naturaleza en capítulo III, referente a la Propiedad Intelectual.

Comenzaremos por señalar que se entiende por Canon al importe convenido que se paga periódicamente por el uso de un derecho cedido sobre propiedad intelectual, para vender, representar, utilizar, obtener, reproducir o fabricar un bien bajo licencia. Mientras que el Derecho de Licencia es el permiso que se concede para vender, representar, utilizar, obtener, reproducir o fabricar un producto con “nombres”, marcas, ideas, fórmulas, patentes, dibujos, diseños, modelos y conocimientos técnicos de fabricación, protegidos, que pertenecen al cedente. De tal manera que es por la autorización o permiso que concede el titular de los derechos, llamado licenciante al que va hacer uso de los derechos, llamado licenciario, para que la utilice de una determinada forma de acuerdo con lo estipulado en el Contrato de Licencia. El concepto de canon relacionado con los temas de valoración lo podemos encontrar, entre otros textos, en las siguientes disposiciones normativas internacionales:

- a)** En la nota al artículo 8, párrafo 1 c), del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, según la cual:

“Los cánones y derechos de licencia podrán comprender, entre otras cosas, los pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor. Sin embargo, no se añadirán los derechos de reproducción de las mercancías en el país de importación”.

- b)** En la Unión Europea, el concepto de regalía se desarrolla en el artículo 157 del Reglamento (CEE) N° 2454/93 de la Comisión de 2 de julio de 1993 por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) N° 2913/92 del Consejo por el que se establece el Código Aduanero Comunitario. De acuerdo con el mismo:

“A los efectos de la letra c) del apartado 1 del artículo 32 del Código, se entenderá por cánones y derechos de licencia, especialmente, el pago por la utilización de derechos referentes a la fabricación de la mercancía importada (sobre todo, patentes, dibujos, modelos y conocimientos técnicos de fabricación), la venta para su exportación de la mercancía importada (en especial, marcas de fábrica o comerciales, modelos registrados) o la utilización o la reventa de la mercancía importada (especialmente, derechos de autor, procedimientos de fabricación incorporados a la mercancía importada de forma inseparable).”

- c)** Otra definición de regalía la encontramos en el apartado 2 del artículo 12 del Modelo de Convenio de la OCDE de Doble Imposición relativo al Ingreso y al Capital (1977), que la define como:

“Las remuneraciones de todo tipo pagadas por el uso o la concesión del uso de un derecho de autor de una obra literaria, artística o científica, incluidas las películas cinematográficas, de una patente, una marca registrada, un diseño o un modelo, un proyecto, un procedimiento o una fórmula secretos, o por el uso o la concesión del uso de un equipo industrial, comercial o científico y por datos informáticos en relación con conocimientos técnicos (denominados habitualmente ‘know how’) en el ámbito industrial, comercial, o científico”

LOS CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA COMO PARTE DEL VALOR EN ADUANA

Como mencioné en el numeral 2.3.2.3, que trataba de las adiciones al Valor en Aduana, conforme lo dispuesto en el Artículo 8° del Acuerdo, en la determinación del valor en aduana por el método del valor de transacción, hay que sumar al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas diversos elementos entre ellos: *Los cánones y derechos de licencia* relativos a las mercancías que se valoran, que el comprador este obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta de dichas mercancías, en la medida en que tales cánones y derechos de licencia no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar. Los referidos cánones y derechos de licencia podrán comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor. El hecho que el Acuerdo de Valor de la OMC sea una norma de carácter internacional origina que la jurisprudencia de otros países adscritos sea también una fuente importante, aunque debemos precisar no vinculante para los tribunales peruanos.

Condiciones para el ajuste por regalías.

A efectos que proceda el ajuste por concepto de cánones y derechos de licencia en la determinación del valor de transacción, deben ocurrir los siguientes tres requisitos.

- El monto de los cánones y derechos de licencia no debe estar incluido en el precio realmente pagado o por pagar.
- Los cánones y derechos de licencia deben estar relacionados con las mercancías importadas.
- Los cánones y derechos de licencia deben pagarse como condición de venta de las mercancías importadas.

La existencia de estas condiciones determina que cada operación comercial en la que se haya pactado el pago de las regalías por parte del importador, deba ser analizada de manera independiente, a los efectos de determinar si procede o no el ajuste de valor.

Estudio comparativo entre la Definición del Valor de Bruselas y el Acuerdo del Valor de la OMC con Respecto a los Cánones y Derechos de Licencia.

En la DVB los cánones que se pagaban por patentes, marcas extranjeras de fábrica o de comercio, derechos de autor, o cualesquiera otros relativos a la propiedad intelectual o industrial, se debían incluir en el valor en aduana, repartiendo el importe del canon entre la mercancía importada y la suma del valor de las nacionales, con las que se mezcle, más el costo de las operaciones posteriores a la importación. En el Acuerdo, de conformidad con sus disposiciones, se sumarán al precio realmente pagado o por pagar los cánones y derechos de licencia relativo a las mercancías que se valoran, que el comprador está obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta de dichas mercancías. Estos cánones podrán comprender, entre otros, los pagos efectuados por patentes, marcas de fábrica o de comercio y derechos de autor.

Cánones y derechos de licencia a nivel de CAN.

En el ámbito comunitario los cánones o derechos de licencia son desarrollados con las siguientes precisiones: Los “cánones y derechos de licencia” se refieren en general a los pagos por los derechos de propiedad intelectual necesarios para: Producir o vender un producto o una mercancía con el uso o la incorporación de patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos, modelos y conocimientos técnicos de fabricación, procedimientos de fabricación, o cualquier otro derecho de propiedad industrial contemplado en la **Decisión 486**, o en las que la sustituyan o modifiquen. Utilizar, fabricar o revender un producto o una mercancía con el uso de derecho de autor o derechos conexos contemplados en la **Decisión 351** o en las que la sustituyan o modifiquen. Producir o vender un producto o una mercancía con el uso de derechos de obtentores de variedades vegetales contemplados en la **Decisión 345** o en las que la sustituyan o modifiquen. Producir o vender un producto o una mercancía con el uso de derechos de acceso a recursos genéticos contemplados en la **Decisión 391** o en las que la sustituyan o modifiquen.

El canon o el derecho de licencia sólo se sumará al precio realmente pagado o por pagar, si ese pago:

- Está relacionado con la mercancía que se valora.
- Constituye una condición de venta de dicha mercancía.
- Se basa en datos objetivos y cuantificables.
- No está incluido en el precio realmente pagado o por pagar.

Cuando el comprador pague un canon o un derecho de licencia a un tercero, la condición de que esté relacionado con la mercancía que se valora y que constituya una condición de venta de dicha mercancía, sólo se considerará cumplida, si el vendedor, o una persona vinculada al mismo, exige al comprador que efectúe dicho pago. A tales efectos se considerará que la condición de venta no necesariamente debe estar prevista de manera expresa en un contrato sino que esta pueda probarse con los elementos de hecho de las operaciones comerciales. Cuando el método de cálculo del importe de un canon o de un derecho de licencia se refiera al precio de la mercancía importada, se presumirá, salvo prueba en contrario, que el pago de dicho canon o derecho de licencia está relacionado con la mercancía que se valora. Cuando el canon o el derecho de licencia guarde relación no solamente con la mercancía importada, sino también con otros componentes, tales como, bienes o servicios incorporados a las mercancías, después de su importación, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar por la mercancía importada, sólo se podrá efectuar haciendo un reparto adecuado sobre la base de datos objetivos y cuantificables, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 3 de la Nota Interpretativa al artículo 8 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC y lo indicado en el artículo 60 de la Resolución 846.

El ajuste por cánones y derechos de licencia, se aplicará cualquiera que sea el país de residencia del beneficiario del pago, tanto en el Territorio Aduanero Comunitario como fuera de él. Cuando en el momento de la importación se desconozca el monto exacto de los cánones y derechos de licencia, debido a que se determinan bajo la forma de un porcentaje calculado sobre el precio de reventa de la mercancía importada, el ajuste podrá hacerse indicándolo en la Declaración Andina del Valor, mediante la estimación de un importe provisional en esta misma declaración, pero advirtiendo tal circunstancia.

En este último caso se procederá conforme a lo estipulado en la Resolución que adopta la Declaración Andina del Valor. Los pagos que efectúe el comprador por

los derechos de distribución o reventa de las mercancías importadas, no se añadirán al precio pagado o por pagar, siempre que dichos pagos no constituyan una condición de la venta de las mercancías para su exportación al Territorio Aduanero Comunitario donde se importen esas mercancías. En ningún caso se añadirán los derechos de reproducción de dichas mercancías en el país de importación.

2.3.3.- Normas Andinas sobre Valoración Aduanera.

A nivel subregional, la Comunidad Andina de Naciones creyó por conveniente emitir disposiciones sobre valoración aduanera, las cuales al haber sido publicadas en la Gaceta Oficial forman parte de nuestra legislación nacional. Cabe aclarar que las disposiciones emitidas por la CAN son aplicables para todas las mercancías que se importen a nuestro país, es decir no son solo aplicables respecto del comercio intracomunitario.

Las principales disposiciones vigentes de la CAN son

- Decisión N° 571 – Valor en Aduana de las mercancías importadas en el territorio aduanero comunitario – CAN, aprobada en diciembre del año 2003.
- Resolución N° 846 – Reglamento Comunitario de la Decisión N° 571, aprobada en agosto del 2004.
- Resolución N° 1112.-por el cual la Comunidad Andina adopta la Declaración Andina de Valor, como documento soporte de la Declaración en Aduana de mercancías importadas.

2.3.3.1.- Decisión 379.

Esta Decisión fue expedida en 1995 conjuntamente con la Decisión 378 a efectos de la valoración aduanera en los Países Miembros mediante la aplicación del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Con esta Decisión 379 se adoptó el formulario denominado «Declaración Andina del Valor» (DAV), a ser utilizado por los Países Miembros de la CAN de manera obligatoria. Se destaca el hecho de que la DAV fuera un documento que complementa la declaración de importación y la exigencia de que se presentara conjuntamente con ella. Asimismo mediante

esta Decisión se consignaron los lineamientos generales para el llenado del formulario, y se establecieron los casos en los que se podía eximir de tal obligación. También se estableció la responsabilidad directa del importador sobre la veracidad, exactitud e integridad de los datos consignados en la DAV, así como de los documentos que entregue como soporte de la determinación del valor aduanero de las mercancías. La necesidad de la creación de un formulario único de la Declaración Andina de Valor esta fundamentada en el hecho de que para realizarse una correcta valoración por parte de las administraciones aduaneras en conformidad con el Acuerdo sobre Valoración, es preciso disponer de toda la información relativa a los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación que da origen a la importación de la mercancía que se está valorando. Pero esto no es suficiente, se requiere de un documento o formato que facilite al importador o comprador de la mercancía hacer una declaración ordenada de tales elementos y circunstancias, y así poder efectuar los cálculos aritméticos que le permitirán determinar correctamente el valor en aduana. Esta facilidad para el comprador también es una ayuda para la administración aduanera por cuanto contribuye en la realización de los controles aduaneros debidos y racionaliza la utilización de toda la información requerida en la constitución de los bancos de datos sobre valoración aduanera. Asimismo es importante que la administración aduanera puede disponer un formulario que resuma toda la operación de comercio y muestre la forma como el importador determinó el valor en aduana.

2.3.3.2.- Decisión 571.

A raíz de la creación de la Organización Mundial del Comercio y de la adhesión de los Países Miembros a este Tratado, posteriormente se expidió la Decisión 378 por la que se aprobaron las normas andinas sobre valoración aduanera con base en Acuerdo sobre Valoración de la OMC, siendo indispensable la expedición de una nueva norma comunitaria que suministrara más elementos de armonización para evitar tratos desiguales que deben ser evitados. Es así que la necesidad de garantizar una legislación armonizada para la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas al Territorio Aduanero de la Comunidad Andina, al que había que sumar la necesidad de contar con información sobre los elementos constitutivos del valor y la consecuente definición de responsabilidades y el

requerimiento de fortalecer las aduanas para el debido control en los valores declarados, fueron los factores que impulsaron la dación de la Decisión 571 que mantiene la parte sustancial de la Decisión 378, especialmente en cuanto a la valoración en términos CIF con la inclusión en el valor en aduana de los elementos de que trata el Artículo 8.2 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC.

En esta Decisión también se señalan algunos aspectos del Convenio y de manera especial llega a incorporar las disposiciones permitidas por el mismo Acuerdo de Valoración del GATT, referidas a:

- 1) La inversión del orden de aplicación de los Artículos 5 y 6 del Acuerdo si la administración aduanera lo acepta, y
- 2) La aplicación del Artículo 5.2. del Acuerdo sobre Valoración lo solicite o no el importador.

Además define de manera más rigurosa lo referente al lugar de importación, da algunas disposiciones sobre la declaración en lo referente a la elaboración, firma y presentación y sobre todo, la definición de responsabilidades.

También introduce todo un capítulo sobre los controles aduaneros señalando las facultades y responsabilidades de las aduanas andinas; la obligatoriedad del suministro de la información; el desarrollo de lo previsto en la Decisión 6.1 del Comité de Valoración de la OMC y artículo 17 del Acuerdo sobre Valoración; la carga de la prueba en cabeza del importador o comprador de la mercancía y el mandato relativo a la disposición de estructuras administrativas apropiadas de los Servicios Nacionales de Valoración para poder cumplir con la función investigativa.

Asimismo, da fuerza legal a los Instrumentos de aplicación del Comité Técnico de Valoración de la OMA y Decisiones del Comité de Valoración de la OMC, al incorporarlos al ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina. Esta Decisión también limita la acción de las empresas de Inspección Previa a la Expedición en asuntos de valoración; ordena la constitución de los bancos de datos a los efectos de la valoración aduanera; y establece la asistencia mutua y cooperación entre las

aduanas de los Países Miembros de manera especial a través del intercambio de información y para la gestión del riesgo y lucha contra el fraude.

2.3.3.3.- Resolución 846.

Esta Resolución viene a constituir el Reglamento de la Decisión 571, publicada en la Gaceta Oficial el 9 de Agosto del 2004. Este reglamento está dividido en cuatro Títulos, en el primero muestra las disposiciones generales que le dan sustento. Destaca la reiteración, por el artículo 1, de que el Valor en Aduana constituye la base imponible para la liquidación de los Derechos de Aduana, y adiciona que también será base imponible para los demás derechos e impuestos a la importación. El artículo 2 introducen los conceptos más relevantes para la comprensión de los procedimientos que se desarrollan a lo largo del Reglamento; sin desconocer la importancia de los demás conceptos allí definidos, llamando especialmente la atención en concepto de venta que hace; también merece destacarse la precisión de que los precios de referencia deben sujetarse a su definición para evitar arbitrariedades en su aplicación.

El Título II explica ampliamente los métodos de valoración, señalando en el Capítulo I, los procedimientos de aplicación del método principal, y en el Capítulo II, los correspondientes a los métodos secundarios por Sección. El Capítulo III introduce algunas consideraciones generales sobre los casos especiales de valoración y un listado enunciativo de los mismos. El Título III regula los procesos para llevar a cabo de manera efectiva los controles aduaneros. Al respecto, se debe llamar la atención sobre la manera correcta en que la Administración aduanera debe resolver las dudas que pueda tener sobre los valores declarados, así como sobre los documentos probatorios. Por último, el Título IV se encarga de las disposiciones finales, allí se destaca por su mayor incidencia en la valoración, la forma cómo se pueden utilizar las garantías para dar cumplimiento al mandato contenido en el Artículo 13 del Acuerdo sobre Valoración.

2.3.3.4.-Resolución 961.

Mediante esta Resolución la Secretaria General de la Comunidad Andina ha expedido la primera resolución que pretende reglamentar los casos que requieren de un tratamiento especial en aplicación del método del "Último Recurso" bajo los parámetros de criterios razonables. Tema que ha sido objeto de estudio del numeral 2.3.1.6.

Como señalé en ese punto la existencia de algunos tipos de mercancías, que por su estado o naturaleza o por las circunstancias determinantes de la importación, o por la aplicación de un determinado régimen o destino, que no pudieren ser valoradas por los métodos del Acuerdo sobre Valoración, ni aún con flexibilidad, determinan la aplicación de otros criterios razonables, los cuales a pesar de su carácter excepcional deben respetar los principios de la valoración, sin incurrir en alguna prohibición del Artículo 7.2 del mismo Acuerdo.

El Capítulo I explica el procedimiento de valoración de las mercancías según el estado o naturaleza que presenten al momento de la valoración, siendo aplicable para las mercancías usadas, las reparadas, reacondicionadas, transformadas o reconstruidas, las mercancías que presenten avería, daño o deterioro y las que presenten cambios en cantidad o peso. En tanto el Capítulo II trata de aquellas mercancías cuya valoración depende de las operaciones determinantes de la importación, como es el caso de las subastas, mercancías sin valor comercial como las muestras, regalos, donaciones o material publicitario, mercancías de sustitución, mercancías reimportadas después de una reparación en el exterior bajo garantía y alquileres o arrendamiento financiero. Y por último el **Capítulo III** reúne los casos especiales que tiene su origen en la aplicación de un determinado régimen o destino aduanero tal como la reimportación después de un perfeccionamiento pasivo, importaciones temporales, perfeccionamiento activo y mercancías procedentes de una zona aduanera de régimen especial.

2.3.4.- Implementación del Acuerdo de la OMC en el Perú y Normas Nacionales sobre Valoración Aduanera.

Antes de proceder a detallar como se ha implementado el acuerdo del Valor de la OMC en el Perú, consideramos necesario señalar que con anterioridad a la adhesión a este acuerdo ya existían normas al respecto por lo que para tener un panorama histórico, a continuación presento en orden cronológico las principales disposiciones anteriores al Acuerdo del Valor OMC:

De acuerdo al código de procedimientos aduaneros se exigía que en las importaciones al Perú se presente ante la autoridad aduanera una factura consular. Esto requería que en el puerto de embarque el exportador se presente al funcionario consular de la república para obtener el formulario de la factura consular, llenar los datos correspondientes de la transacción y obtener la visación correspondiente pagando los derechos consulares. En la práctica este sistema no controlaba el precio declarado sino era utilizado principalmente para captar impuestos adicionales, denominados derechos consulares.

En el año de 1963 ya se disponía de una oficina de precios y valores declarados en la administración aduanera para controlar la exactitud de precios y valores declarados en las facturas comerciales. Es decir ya desde esa fecha se pensaba en una base de datos de precios promedios como una herramienta de control del valor declarado en la aduana.

En el año de 1968, mediante Ley N° 16900, se dispone adoptar la Definición del Valor de Bruselas y sus notas interpretativas, de conformidad con las recomendaciones de la ALALC. Al respecto, el Perú nunca llegó a ser miembro del Convenio de la Definición del Valor de Bruselas, no obstante inició su aplicación de facto, considerando en su normativa nacional las principales disposiciones de la Definición del Valor en Bruselas. Una de las primeras disposiciones normativas de valor en aduana están contenidas en el Decreto Supremo N° 346-73-EF del año 1973, siendo el sistema de valoración basado en la Definición del Valor de Bruselas aplicado hasta el año 1992 para todas las importaciones y continuó vigente solo para declaraciones no sujetas al sistema de supervisión de importaciones desde 1992 hasta el año 2000.

En el año 1971 se dispone la creación de una Oficina Central de Valoración, creándose por primera vez en la administración aduanera una oficina técnica que se encargaba de disponer los elementos de juicio indispensables que permitían fijar criterios para resolver las controversias o dudas sobre el valor en aduanas.

En marzo de 1992 se inicia el sistema de supervisión de importaciones en el Perú, establecido mediante Decreto Legislativo 659, el cual disponía que para las importaciones mayores o iguales a US \$ 5,000 dólares americanos (posteriormente el monto límite sería modificado a US \$ 2000 serían sujetas a una inspección previo al embarque por parte de las empresas Supervisoras, llamadas luego empresas Verificadoras, con la finalidad de verificar el precio de las mercancías. La labor principal de la empresa supervisora era efectuar un análisis de comparación de precios, emitiendo un documento denominado Certificado de Inspección, donde se consignaba el precio usual de competencia. El análisis de comparación de precios realizado por las empresas verificadores era efectuado sobre la base del marco normativo denominado precio usual de competencia, contenido en la Resolución Ministerial N° 243-92-EF, el cual contenía algunas disposiciones que en síntesis decían que si el precio era inferior al usual de competencia se procede al ajuste respectivo. En caso las mercancías importadas no fueran sujetas al sistema de supervisión, se aplicaban las disposiciones de valoración basadas en la Definición del Valor de Bruselas.

El aplicar dos marcos normativos de valoración según la mercancía sea o no sujeta al sistema de supervisión se entendía era de carácter temporal, en tanto el Perú adecuara su legislación para la implementación del Acuerdo del Valor de la OMC, sin embargo el Perú recién empezó a aplicar el Acuerdo en el año 2000. Inicialmente el Acuerdo del Valor de la OMC era aplicado en el Perú conjuntamente con el sistema de inspección pre-embarque, por lo cual mediante Decreto Supremo N° 187-99-EF se dictaron las disposiciones relativas a la participación de las empresas verificadoras – antes supervisoras - en el marco del nuevo sistema de valoración. Finalmente, se decidió mediante Ley N° 27973 del 26 de mayo del 2003 eliminar el sistema de supervisión de importaciones aplicado por las verificaciones a partir de mayo de 2004, con lo cual se culminaba la etapa del sistema de supervisión de importaciones en el Perú.

Implementación del Acuerdo del Valor OMC en el Perú.

El 02.03.1994, el Perú aceptó el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Asimismo, cabe mencionar que mediante Resolución Legislativa N° 26407 del Congreso publicada el 18.12.1994 el Perú se adhirió a la OMC, pasando a ser miembro desde el 01.01.1995; lo cual le obliga a aplicar todos los acuerdos de la OMC. En el caso del Perú al haber solicitado la reserva del retraso de su aplicación, si bien su Reglamento de valoración nacional se publicó en diciembre de 1999, a partir de abril del 2000 comenzó a regir el Acuerdo del Valor OMC para el universo de las importaciones.

En relación al marco normativo, la determinación del valor en aduanas en el Perú, se rige por las siguientes disposiciones enumeradas en orden jerárquico:

- Acuerdo del Valor de la OMC.
- Disposiciones de la Comunidad Andina, grupo del cual el Perú es miembro.
- Disposiciones nacionales, emitidas por el Ministerio de Economía y disposiciones complementarias emitidas por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanera – SUNAT.

Las instituciones relacionadas a velar por la correcta aplicación de las normas de valoración aduanera en el Perú, en la vía administrativa son las siguientes:

La SUNAT, encargada de controlar la correcta determinación de la base imponible, conforme a las normas de valoración aduanera. Asimismo está encargada de resolver en primera instancia los reclamos y las apelaciones presentadas por los usuarios relacionados en este caso, al tema del valor en aduana.

El Tribunal Fiscal, que es el órgano administrativo que pertenece al Ministerio de Economía y Finanzas, encargado de conocer y resolver en última instancia administrativa las apelaciones contra las Resoluciones de la Administración Tributaria, que resuelva reclamaciones interpuestas contra actos administrativos referidos en este caso al tema del valor en aduanas, pero en general este organismo puede pronunciarse sobre otros temas referidos a la determinación de

la obligación tributaria. De igual forma está encargado de aplicar las normas en jerarquía y emitir resoluciones que constituyan jurisprudencia de observancia obligatoria.

Acuerdo del Valor de la OMC y su Aplicación en el Perú

El Acuerdo del Valor de la OMC tiene importantes disposiciones que buscan la uniformidad en la determinación del valor en aduana, sin embargo siempre existen aspectos complementarios a considerar, los cuales están contemplados en la normatividad subregional y nacional.

Disposiciones de la Comunidad Andina

A nivel subregional, la Comunidad Andina de Naciones creyó por conveniente emitir disposiciones sobre valoración aduanera, las cuales al haber sido publicadas en la Gaceta Oficial forman parte de nuestra legislación nacional.

Las principales disposiciones vigentes de la CAN son:

Decisión N° 571 – Valor en Aduana de las mercancías importadas al territorio aduanero comunitario – CAN, aprobada en diciembre del año 2003.

Resolución N° 846 – Reglamento Comunitario de la Decisión N° 571, aprobada en agosto del 2004.

Disposiciones Nacionales emitidas por el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú.

En relación a las disposiciones de valoración en aduana emitidas por el Perú en el marco del Acuerdo del Valor de la OMC, las normas que regulan los principales temas han sido emitidas por el Ministerio de Economía y Finanzas. El primer documento normativo es el Decreto Supremo N° 186-99-EF, vigente para el universo de partidas arancelarias a partir del 1 de abril del año 2000, que aprueba el Reglamento para la valoración de mercancías según el Acuerdo sobre valoración en aduanas de la OMC. Posteriormente, se han emitido las siguientes disposiciones modificatorias del Reglamento de Valoración:

- Decreto Supremo N° 131-2000-EF, vigente desde el 02 de noviembre del 2000.

- Decreto Supremo N° 203-2001-EF, vigente a partir del 20 de octubre del 2001.
- Decreto Supremo N° 098-2002-EF, vigente a partir del 02 de julio del 2002.
- Decreto Supremo N° 009-2004-EF, vigente a partir del 20 de marzo del 2004.

Adicionalmente al Reglamento nacional de valoración en aduana, se han emitido las siguientes normas complementarias:

- Decreto Supremo N° 128-99-EF, vigente a partir del 01 de agosto de 1999.
- Decreto Supremo N° 203-2001-EF, vigente a partir del 20 de octubre del 2001.
- Decreto Supremo N° 098-2002-EF, vigente a partir del 02 de julio del 2002.
- Decreto Supremo N° 009-2004-EF, vigente a partir del 20 de marzo del 2004.
- Decreto Supremo N° 193-2005-EF, vigente a partir del 31 de enero del 2006.

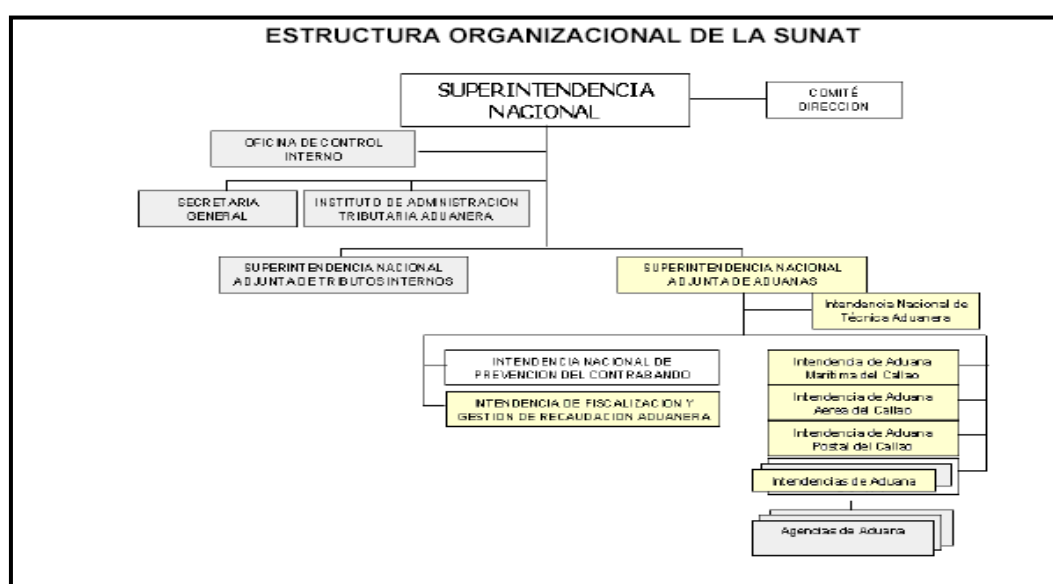
Implementación en cuanto Organización de la Administración Aduanera.

IMPLEMENTACIÓN ORGANIZACIONAL.

La Administración Aduanera se encuentra incluida en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, ésta es una Institución Pública Descentralizada del Sector Economía y Finanzas y que en su momento absorbió a la Superintendencia Nacional de Aduanas – ADUANAS, mediante Decreto Supremo Nro. 061-2002-PCM, con lo que asumió; además de aquellas funciones propias de su competencia, como es lo referente a los tributos internos, las facultades y atribuciones que por ley, correspondían a la ADUANA, entre las cuales se encontraban todas aquellas que tienen que ver con la implementación del sistema de valoración aduanera. Esto se manifiesta en cuanto a organización en que la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria cuenta con dos superintendencias: La Superintendencia Nacional Adjunta de Tributos Internos y La Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas. Esta última tiene por finalidades específicas, entre otras, administrar y controlar el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero y recaudar los tributos aplicables conforme a ley. Asimismo, dentro de sus funciones y atribuciones, tiene el encargo de desarrollar y aplicar sistemas de verificación y control de calidad, cantidad, especie, clase y valor de las mercancías, excepto las que estén en tránsito y trasbordo, a efectos de determinar su clasificación en la nomenclatura

arancelaria y los derechos que le son aplicables. Con el fin de llevar a cabo estas labores, cuenta la Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas con la actuación de la Intendencia Nacional de Técnica Aduanera, la Intendencia de Fiscalización y Gestión de la Recaudación Aduanera y las Aduanas Operativas. De estos organismos quien se encargan del sistema de valoración aduanera es: la Intendencia Nacional de Técnica Aduanera en la parte normativa y de mantenimiento de la base de datos de valores - SIVEP, la Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera en lo que se refiere a la gestión de riesgo de fraude en valoración así como el control posterior del valor, mientras que las Aduanas Operativas se encargan del control concurrente del valor en aduana.

En el cuadro que sigue se puede observar con claridad el esquema organizativo de la Sunat.



Asimismo cada una de estas Intendencias comprende áreas específicas referidas a la Valoración Aduanera, de ese modo la Intendencia Nacional de Técnica Aduanera tiene entre sus funciones la de conducir el sistema de valoración aduanera. Para ello, dentro de la Gerencia de Tratados y Convenios Internacionales y Valoración, cuenta con el apoyo de la División de Valoración y Verificadoras.

Las funciones que desempeña la División de Valoración y Verificadoras, son las siguientes:

- Formular, evaluar y actualizar la normatividad aplicable al Sistema de Valoración y Sistema de Verificación previa al embarque.
- Emitir opinión y realizar estudios e investigaciones y proponer criterios técnicos relacionados a valoración, verificación previa al embarque.
- Atender consultas y/o expedientes y orientar a los órganos de la Institución y usuarios del servicio aduanero sobre valoración aduanera y verificación previa al embarque.
- Representar a la institución en reuniones o comisiones oficiales convocadas por Sectores Nacionales y/u Organismos Internacionales competentes para perfeccionar documentos oficiales o proyectos sobre Valoración y Verificación previa al Embarque.
- Mantener actualizado el Sistema de Verificación de Precios – SIVEP.
- Elaborar la Tabla de Porcentajes Promedio de Seguro.
- Evaluar el cumplimiento por las empresas verificadoras de la normatividad que le es aplicable de acuerdo a ley y aplicar sanciones por infracciones, manteniendo actualizado el Registro de Sanciones a dichas empresas.
- Resolver las solicitudes de devolución, los recursos de reconsideración o reclamación interpuestos por las empresas verificadoras; así como elevar los recursos de apelación al Superintendente Nacional Adjunta de Aduanas.

Dentro de las funciones enumeradas anteriormente, dos serían las principales dentro del sistema de valoración:

1) Función Normativa.-

En cuanto a la función normativa, debemos señalar que esta en todo momento debe encontrarse ajustada a las normas supranacionales que vienen desarrolladas desde un ámbito internacional o mundial (OMC), pasando por el ámbito regional (CAN) y arriban luego al ámbito nacional (MEF), siendo la Intendencia Nacional

de Técnica Aduanera, a través de la División de Valoración y Verificadoras, la encargada de regular sobre los aspectos operativos de su aplicación.

2) Función de actualización del SIVEP.

El SIVEP (Sistema de Verificación de Precios) constituye la herramienta principal de verificación del valor de las mercancías que se importan al país, por tal motivo, es de mucha importancia su adecuado mantenimiento o actualización, el que se realiza utilizando el análisis estadístico de los valores declarados de las mercancías.

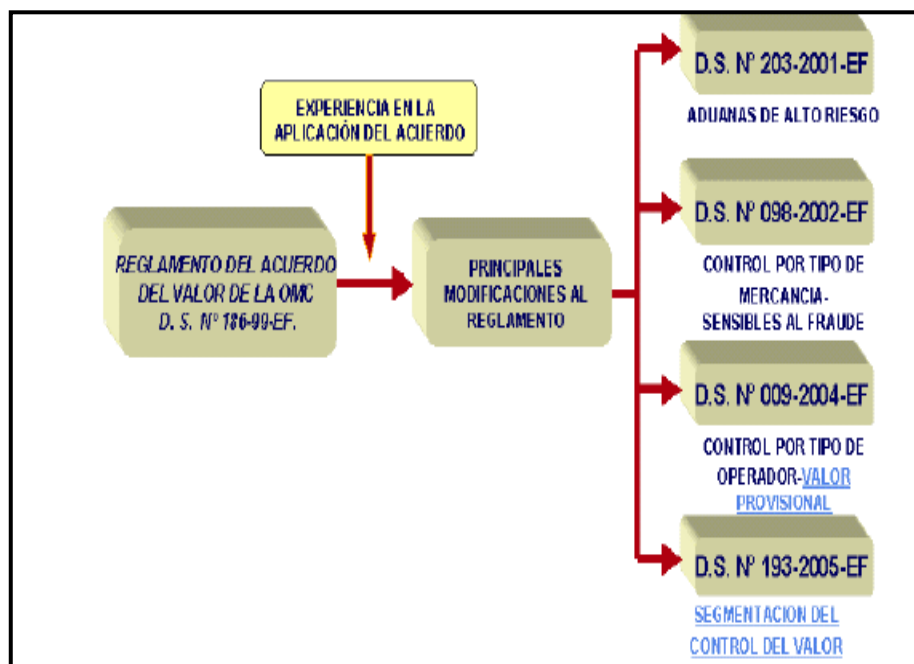
En lo referente a la estructura de la Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera y de las Aduanas Operativas será objeto de estudio en el capítulo III del presente trabajo.

IMPLEMENTACIÓN NORMATIVA.

El segundo punto a tratar sobre la implementación del Acuerdo al Valor era el de la normatividad, ya he hecho referencia sobre los mismos en este acápite, pero lo reiteramos acompañado del siguiente cuadro para mayor comprensión:

De carácter nacional (MEF):

- DS No. 186-99-EF, dispone la aplicación de las normas del Acuerdo sobre el Valor de la OMC y sus instrumentos técnicos.
- DS No. 203-2001-EF, establece varias disposiciones sobre Duda Razonable, Valoración de vehículos que ingresan por CETICOS y otros.
- DS No. 098-2002-EF, establece medidas para el tratamiento de mercancías consideradas como sensibles al fraude por concepto de valoración.
- DS No. 009-2004-EF, establece medidas para el tratamiento de mercancías provenientes de zonas francas.
- DS No. 193-2005-EF, establece medidas de facilitación para el control del valor en aduana declarado por los importadores frecuentes.



De carácter institucional (SUNAT):

- Procedimiento Específico para la Valoración de Mercancías según el Acuerdo del Valor de la OMC, INTA PE.01.10a.
- Procedimiento Específico para la Valoración de Soportes Informáticos importados con Software, INTA-PE.01.14. (actualmente derogado)
- Instructivo para la “Valoración de vehículos usados”, INTA-IT.01.08

CAPÍTULO III

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL,

ORIGEN JURÍDICO DE LAS REGALÍAS

RESUMEN DEL CAPITULO III.-

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL, ORIGEN JURÍDICO DE LAS REGALÍAS

En este capítulo trato detalladamente todo lo referente a los derechos de propiedad intelectual con la finalidad de comprender la naturaleza jurídica que posee el concepto de regalías, concepto que determina los casos especiales de valoración aduanera que incluyen incremento en la determinación del valor en aduanas, parte crucial del objeto de esta tesis.

El desarrollo de los temas va de lo general a lo específico, empezando por el estudio del concepto y objeto de los Derechos de Propiedad Intelectual. La clasificación que se hace de este en Derechos de Autor y Derechos de Propiedad Industrial, tratándose en el presente trabajo ambas debido a la inclusión dentro de los Derechos de Autor del amparo debido al desarrollo de software y en cuanto a los derechos de propiedad industrial por ser generalmente en ellos los que se encuentran afianzados su uso o transferencia por el pago de regalías.

A continuación procederé a hacer un estudio del desarrollo histórico de la protección de estos derechos hasta llegar al estado que ostentan en la actualidad. Asimismo se trataré sobre la Institución rectora en materia de Propiedad Intelectual, la Organización Mundial de Propiedad Industrial (OMPI), abarcando cuestiones como su historia, estructura y los alcances de su competencia.

Otro sub-tema que he considerado en este capítulo es el relacionado a la normatividad tanto supranacional como nacional. Con respecto a la primera hago una breve reseña de todos los tratados vinculados a la propiedad Intelectual que son administrados por la OMPI. Asimismo, trataré los ADPIC como la normatividad paralela surgida como consecuencia de la Ronda de Uruguay y el por que del tratamiento de los Derechos de Propiedad Intelectual en esta Ronda de Negociaciones, se indica que se debió a la falencia con que contaba la OMPI en sus mecanismos de resolución de conflictos, lo cual se encontraba ampliamente superado por el mecanismos para estos efectos desarrollado por la Organización Mundial de Comercio, organismo que también tuvo su origen en esta ronda.

Como siguiente sub-tema, estudiaré los derechos de Autor, definiéndolos, haciendo precisión y distinción entre las variantes que reconoce nuestra legislación, así como la descripción del procedimiento para hacerlos valer tanto administrativa como judicialmente. El mismo tratamiento se efectuaré con el sub-tema de los Derechos Industriales, definiéndolos y desarrollando cada uno de ellos, prestando especial atención en lo que respecta a las patentes de invención, marcas de productos y servicios y modelos de utilidad. Asimismo analizaré los derechos y beneficios que tienen su origen en estos derechos, poniendo especial énfasis en los regímenes de licencia y el subsecuente pago de regalías, tema clave de la presente tesis.

El último sub-tema que trataré será el estudio de los distintos contratos referentes a la propiedad intelectual, como son entre otros el de Licencia, el How Know y el de Franquicia.

CAPÍTULO III.-

DERECHO DE PROPIEDAD INTELECTUAL ORIGEN DE LAS REGALÍAS.

3.1.- Antecedentes.-

En los momentos actuales se ha llegado a considerar el conocimiento como un bien susceptible a ser negociado y transferido y en consecuencia valorizado. Constituyendo una clase de bienes poseedores de una naturaleza muy particular, distinto en muchos aspectos de los otros bienes o servicios “convencionales” que se transan en el mercado. Todo conocimiento es progresivo, acumulativo y perfectibles, por lo cual sobre los mismos en un momento dado no se ha escrito todo, en consecuencia se puede afirmar que un conocimiento “X” nunca está “completamente especificado”, o en otras palabras nunca se encuentra acabado. Esto se debe a que todo conocimiento está conformado por componentes “tácitos” o inherentes a su naturaleza que se deben ir reuniendo en base al aprendizaje y a la acumulación de experiencia, todo esto en el proceso de utilización del mismo. A esta cualidad distintiva hay que agregar que el conocimiento es un bien respecto al cual media una imperfecta exclusividad, en el entendido que es difícil definir derechos de propiedad que delimiten taxativamente que es de quien, es decir que parte del conocimiento “X” pertenece a determinada persona y que parte pertenece a otra. Por otro lado hay que precisar que el conocimiento es un bien factible de ser usado y aprovechado de modo extensible por el colectivo humano, esto en el entendido de que el uso particular que se haga de él, por parte de cualquier agente económico no excluye necesariamente la posibilidad del uso del mismo conocimiento por parte de otro agente económico. Así mismo hay que resaltar la enorme gravitación que ejerce en su “producción”, “elaboración” o “descubrimiento”, el factor incertidumbre (definiéndola no en el sentido del riesgo actuarial, sino la imposibilidad de definir ex profeso la posibilidad de ocurrencia de

un determinado estado de cosas, es decir no saber con precisión en todos los casos a que se va llegar y menos aun cuáles serán sus efectos en la realidad). Por todas estas características propias del conocimiento es que muchos de los teoremas convencionales de la teoría de los precios simplemente no se cumplen en los mercados de conocimientos y resulta imposible alcanzar condiciones del óptimo Paretiano en la asignación de recursos para producirlo y diseminarlo adecuadamente en la sociedad. Lo ideal sería que tras un nuevo descubrimiento o la elaboración de un conocimiento estos estuvieran a disposición de todo el mundo, y que la sociedad pudiera hacer el mayor uso posible de los mismos. Y, sin embargo, para que ello ocurriera debería haber certeza acerca de la distribución de probabilidades de acceder al mismo por vía de la investigación, así como perfecta información entre los agentes productivos y retornos constantes a escala en su producción, condiciones que obviamente no se cumplen en la realidad. Ante la imposibilidad de ello, debido a la naturaleza peculiar de los bienes intelectuales la sociedad recurre a diversas formas de intervención para generar una asignación socialmente óptima de recursos en la búsqueda y difusión de este bien tan particular. Entre dichas formas de intervención está el otorgamiento de derechos de propiedad intelectual que generan condiciones de exclusividad donde antes no las había y en muchos casos genera también rivalidad en el uso, al menos por un cierto lapso de tiempo en el que el titular de determinados derechos intelectuales pueda ser el único usuario de una cierta tecnología. Vencido dicho periodo los conocimientos pasan al dominio público, pudiendo desde ese momento la sociedad como un todo beneficiarse de su difusión y uso masivo. Dicho de otra manera, allí donde la naturaleza del bien que tiene rasgos de no— exclusividad y de no—rivalidad, la humanidad recurre a la creación de una institución, a la que se denomina derechos de propiedad intelectual cuya principal cometido será reintroducir en aquellas el monopolio del uso, y con ello a su vez dotarlo artificiosamente de carácter antagónico con lo que logra hacer del conocimiento un bien mucho más cercano a los tradicionalmente transados en la economía.

3.2.- Concepto y Objeto del Derecho de Propiedad Intelectual.

Tanto el concepto y la terminología de "derechos intelectuales", así como determinar su particularidad de no encajar en ninguna de las categorías tradicionales

de derechos subjetivos, fue obra del jurista belga Edmond Picard quien expuso sus concepciones en una conferencia pronunciada en 1873 ante el Colegio de Abogados de Bruselas, y complemento su pensamiento al respecto en un artículo titulado "Embryologie juridique", que publicó en el *Jmtmal de droit International privé* (París, 1883). El mencionado autor incluye en la materia de los derechos intelectuales: a) Derechos sobre las obras literarias y artísticas; b) Inventos; c) Modelos y Dibujos Industriales; d) Marcas de Fábrica, y e) Enseñas comerciales. Es así que podemos definir los derechos intelectuales como una categoría especial de derechos subjetivos, de contenido complejo (patrimonial y moral a la vez), en cuya virtud los autores de obras artísticas, científicas y literarias y los inventores y descubridores encuentran amparo y se ven reconocidos en el dominio irrenunciable sobre las relaciones intangibles que lo vinculan a la misma y en el goce de las consecuencias económicas que se derivan de su creación.

3.3.- Clasificación Usual de los Derechos de Propiedad Intelectual.

La OMPI en el año 1967, reconoció que los derechos de Propiedad Intelectual se dividen en:

- Derechos de Autor.
- Derechos de Propiedad Industrial.

En lo que respecta a los derechos de autor esta rama abarca la definición y protección de todas las obras de ingenio, ya sea en el ámbito literario o artístico, sin importar cual fuese su género, forma de expresión, mérito o finalidad. Se divide en dos:

- Derechos de Autor propiamente dicho, (Obras Literarias, Artísticas y Científicas.
- Derechos Conexos que comprende los Derechos de los artistas, interpretes o de los productores y de los órganos de radiodifusión.

En lo que respecta a los derechos de Propiedad Industrial, hay que señalar que su campo de aplicación es muy amplio, pero que se explican claramente en el Artículo 1.2 del *Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial*: ***“La protección de la propiedad industrial tiene por objeto las patentes de invención, los modelos de utilidad, los dibujos o modelos industriales, las marcas de fábrica o***

de comercio, las marcas de servicio, el nombre comercial, las indicaciones de procedencia o denominaciones de origen, así como la represión de la competencia desleal”, y mediante el artículo 1.3 que se encarga de declarar que la propiedad intelectual en su acepción más amplia comprende “ y se aplica no sólo a la industria y al comercio propiamente dichos, sino también al dominio de las industrias agrícolas y extractivas y a todos los productos fabricados o naturales.....”

El derecho de Propiedad Industrial se puede clasificar del siguiente modo:

- **Derecho Industrial Creativo**, que comprende:
 - Invenciones y Descubrimientos Científicos.
 - Diseños y modelos Industriales.
 - Certificados de Protección.
- **Derecho Industriales Identificatorios**, que comprende:
 - Marcas de Fábrica, Comercio y Servicio.
 - Nombres y Lemas Comerciales.
 - Denominaciones de Origen.
 - Secretos Industriales.
- **Derechos Industriales Persecutorios**, que se aplica por competencia desleal, por medio de sanciones que persiguen el dolo, la simulación y el engaño.

3.4.- Desarrollo Histórico de la Protección de estos Derechos.

Como fácilmente se puede llegar a comprender, al estado actual de protección de los derechos intelectuales se llegó luego de un lento y prolongado desarrollo, habiendo sido necesario ir superando una serie de etapas previas, pasando del total desconocimiento de los derechos intelectuales, al sistema de los privilegios y llegando a una etapa en el que los derechos intelectuales se encontraban asimilados a los derechos reales, es decir, eran incluidos en el régimen de propiedad sobre las cosas. **La primera etapa, la del desconocimiento.-** se debe entre varias razones a que el carácter práctico de los romanos no se conciliaba con el reconocimiento de los derechos provenientes de las creaciones del intelecto y, menos aún, con su consideración como categoría diferenciada de las tres admitidas clásicamente, como son los derechos personales, obligaciones y reales. Y por otro lado a que en un

primer momento eran los propios autores quienes no pretendían por sus obras otras recompensas que las derivadas del prestigio y reputación que las mismas les procuraban. La situación anterior se mantuvo sin mayores variantes hasta el siglo XV, época en que se inventó la imprenta, lo que generó la posibilidad de mayor divulgación. Es en esta época que ciertos monarcas, sabiendo el peligro que entraña la difusión masiva de los conocimientos y con la finalidad de controlarla mediante un sistema de censura que de paso permitiese en cierto grado estimular la labor de los autores, es que se empieza a utilizar **el sistema del privilegio**, en cuya virtud el monarca, como una gracia de soberanía, concedía al autor o inventor una licencia para la explotación exclusiva durante un tiempo determinado y sometida a ciertas condiciones, procedimiento que llevaba implícito, la censura previa o examen de las obras o trabajos determinantes del privilegio. Esta situación perduró hasta la irrupción de la Revolución Francesa, que consecuente con sus principios, abolió todos los privilegios y las situaciones que pudieran conducir a los mismos, así como eliminó la censura. Sin embargo, tenía que desarrollar los mecanismos referentes a la protección de los derechos de los creadores intelectuales, para lo cual no vio mejor forma que asimilar las relaciones que vinculaban a los autores con sus obras al derecho real de dominio. Solución poco original toda vez que no tomaba en cuenta la naturaleza especial de los bienes intelectuales. Llegando este sistema a perdurar hasta la segunda mitad del siglo XIX, cuando empezó la renovación que ya fue señalada en las concepciones relativas a esta materia. Sin embargo, hay que destacar que los dos últimos sistemas (el del privilegio y el de la asimilación al dominio) implicaron, pese a sus notorias imperfecciones, una saludable reacción contra las posiciones que desconocían el derecho de goce que asiste a los autores respecto del producto de su creación intelectual.

Estrechando más el campo histórico y tomando como referente el Derecho Castellano, por su carácter ejemplificador de la evolución de estos derechos; que dicho de paso, a su vez rigió subsidiariamente en América durante la dominación española, debo decir que se hallaba impregnado del espíritu propio de la época, común a todas las legislaciones, que establecía el sistema de la censura previa y el privilegio. Como afirman Mouchet y Radaelli, "desde el momento de la introducción de la imprenta en España, en el año 1473, la autoridad real advirtió el poder y los peligros de este medio de difusión del pensamiento. Es que se empezó a

dictar leyes tendientes a evitar que nada se imprimiese sin licencia real, lo que significaba la censura gubernativa previa. Deviniendo como ya se expresó anteriormente que el derecho de los autores de disponer y usufructuar sus obras intelectuales, no era más que una concesión graciosa de la autoridad. A esto habría que señalar como curiosidad, se completaba con la censura eclesiástica sobre los impresos, establecida desde 1501 por bula de Alejandro VI. Al haber quedado establecido **el sistema de la licencia previa** por una pragmática de los reyes católicos del año 1502, la cual fue ampliada por otra disposición de la misma índole sancionada por Felipe II en 1558, mediante la cual se prohibió la circulación por Castilla de libros impresos sin licencia. Un gran avance se logra con la pragmática de Carlos III dictada en 1763 por la que dispuso: *"Deseando fomentar y adelantar el comercio de los libros en estos reinos, de cuya libertad resulta tanto beneficio y utilidad a las Ciencias y a las Artes, mando que aquí adelante no se conceda a nadie privilegio exclusivo para imprimir ningún libro, sino al mismo autor que lo haya compuesto"*. A este avance habría de añadirse otro dado por orden real un año más tarde por el mismo monarca estableciendo que: *"que los privilegios concedidos a los autores de libros no se extingan por su muerte sino que pasen a sus herederos, no siendo Comunidad o Mano muerta"*, *"por la atención que merecen aquellos literatos que después de haber ilustrado su Patria, no dejan más patrimonio a sus familias que el honrado caudal de sus propias obras y el estímulo de imitar su buen ejemplo"*. Como puede observarse la referida ley, que representa un momento importante en la evolución legislativa de los derechos del autor, al establecer la transmisión patrimonial de los mismos, reconociendo con ello implícitamente que la existencia del derecho intelectual, se encontraba fundado, más que en el privilegio otorgado por el jerarca, en la propia creación". En lo que se refiere a la vigencia de esta normatividad en América, debemos señalar que regía al igual que en España, el sistema de la censura previa y el privilegio, aplicadas sobre todo después de la introducción de la imprenta en el Nuevo Continente en 1535 en México, en el Perú en 1582 y en el Río de la Plata a principios del siglo XVIII. Y estaban sujetas a la misma complicada tramitación a que se hallaba sujeto en la Metrópoli el otorgamiento de privilegios para la publicación de impresos, a lo que había que añadir que se encontraba prohibido la impresión y venta de libros atinentes a materias de las Indias sin la previa licencia del Consejo de Indias, como también de novelas y libros de romance que trataran de cuestiones profanas y

fabulosas de historias fingidas y de las obras de los luteranos, por contener "proposiciones falsas que esparcen y comunican a gente ignorante". Sin embargo en honor a la verdad todas estas disposiciones restrictivas dictadas en esta materia no se cumplieron en su mayor parte, al amparo de la tolerancia demostrada por los funcionarios encargados de ejecutarlas y del aporte proveniente del contrabando, que no sólo era un medio para introducir mercaderías sino también para difundir ideas prohibidas.

Si bien hasta este momento se ha hecho un desarrollo de la evolución de estas instituciones en cuanto tendencia, no así en lo que se refiere al aspecto positivo del mismo, del cual podemos decir lo siguiente: Que el ser humano usa esta institución desde muy temprano en su historia. Los signos utilizados en la antigüedad sobre los objetos fabricados en serie o en las ánforas para mencionar el origen del vino o del aceite que contenían son los precursores de las marcas. Se puede especificar que El Copyright Bill de la Reina Ana de Inglaterra, dictado en el siglo XVIII, es el primer reconocimiento de derecho de autor conocido y que desde fines del siglo XV se otorgaban patentes de invención en las cortes de Florencia y Venecia. Sin embargo, es sólo en las últimas cuatro décadas que el tema vuelve a tomar fuerza en el debate internacional y esta vez ya no solo con relación a los incentivos que una determinada sociedad otorga a la actividad creativa, sino que hoy en día es tomada en cuenta como parte del conjunto de instrumentos indicadores de factibilidad a los que hoy se recurre para atraer inversión extranjera directa, a la cual se presume portadora de financiamiento, tecnología y acceso a los mercados internacionales.

Si nos preguntásemos cual es el origen de esta nueva tendencia tendríamos que hacer una breve recapitulación histórica de los últimos decenios y para efectos de comprender lo ocurrido es necesario ubicarnos en el escenario del "slow down" de la productividad norteamericana de los años 1970 y ver como este fenómeno influyó sobre el comportamiento de empresas e instituciones en la esfera de lo tecnológico. En ese entonces predominaba en EEUU la idea de que los resultados de la investigación están siendo apropiados con mucha facilidad por firmas competidoras de otras nacionalidades y que se debía actuar en este aspecto para frenar los alcances de dicho proceso. Se culpaba del notorio éxito que las empresas japonesas y coreanas estaban logrando en los mercados mundiales, y aun dentro del propio

mercado norteamericano, a la facilidad con que las mismas copian tecnología desarrollada en EE.UU. Resultando de esto un fuerte ‘lobby’ empresario, en especial de firmas del campo farmacéutico, electrónico y del entretenimiento con el objetivo de conseguir que las autoridades de dicho país tengan una actitud más militante en defensa de la protección de los derechos de propiedad intelectual en países que van desde Argentina hasta India, pasando por Corea, Brasil, España, Grecia, Chile o México. Esto trajo como consecuencia varios cambios legislativos importantes en el medio norteamericano, todos ellos destinados a aumentar la exclusividad y la rivalidad. Ellos son:

El Patent and Trademark Amendment Act de 1980,

El Federal Courts Improvement Act. (FCIA) de 1982, y,

El Patent Restoration Act de 1984.

Estos cambios legislativos se refieren, a la propiedad intelectual, en general, y a las patentes de invención, en particular. Se debió a que sobre el final de los años 1970 e inicios de los 1980 los hombres de negocios y los funcionarios de gobierno se mostraban crecientemente preocupados y tomaron conciencia del aparente deterioro de las ventajas comparativas norteamericanas en las industrias de alta tecnología. Y fueron en verdad estas las que impulsaron el radical cambio que experimento la protección de la propiedad intelectual en EEUU en ese entonces”. Por medio de la primera de estas normatividades se autorizó a las Instituciones Públicas de Investigación y Desarrollo (I&D), teniendo en consideración a las universidades a patentar los resultados de sus investigaciones y a explotarlos por vía de ‘joint-ventures’ con firmas privadas, o a través de la creación de ‘start-ups’ originados en grupos académicos e investigadores universitarios. Constituyendo El Bayh-Dole Act. la base legal y un importante apoyo a la negociación de licencias exclusivas entre universidades y firmas privadas basadas en investigación financiada con fondos públicos”. Esto no ha de sorprendernos puesto que estos hechos coinciden con el logro de importantes descubrimientos en los distintos centros académicos de EE.UU., como Stanford, UCLA o Columbia, que en esos años logran avances de gran significación en la exploración del ADN y el genoma humano, en las biotecnologías y en las ciencias de la computación, usando recursos públicos en un buen número de casos. Es al permitirse el patentamiento privado de aquellos y la constitución de firmas de base científica para su explotación comercial lo que vino a

constituir la razón fundamental del porque crece significativamente el registro anual de patentes en la economía norteamericana en la década de los 80.

En lo que respecta a la segunda norma, se destaca por los cambios que se introducen, en la Corte de Apelaciones del Circuito Federal (CAFC) en lo que respecta a los requisitos que puede exigir para el otorgamiento de una patente de invención. Reduciendo las exigencias de ‘nivel inventivo’ requeridas para obtener una patente y gradualmente comienza a aceptarse la prueba de éxito comercial como justificación suficiente para otorgarla. Es así que antes de la *Federal Courts Improvement Act*, las patentes eran normalmente invalidadas al intentar su uso. Lográndose con la Enmienda de 1982 aumentar la presunción de validez de las solicitudes de patentes al corregir el requisito de ‘no obviedad’.

Así mismo el tercer factor que influyó en la revalorización del rol de las patentes de invención, se lo puede encontrar en el *Patent Restoration Act de 1984*, por el que se extiende la vida útil de las patentes farmacéuticas por un lapso de cinco años. En consecuencia para las firmas farmacéuticas innovadoras y no para las que se dedican a la producción de ‘genéricos’ o principios activos ya conocidos, la vida útil de las patentes se extiende a fin de compensar el alargamiento de la investigación biomédica, que por la **Enmienda Kefauver de 1962** se extendía para estos casos a 2 fases más, las Fases III y IV para investigaciones farmacéuticas novedosas. Como ya dije anteriormente es a consecuencia de estos tres hechos que aumenta significativamente el ritmo de solicitud de patentes en la escena norteamericana y se logra avanzar a lo largo de la década de los 80 hacia la constitución de un nuevo cuadro institucional en materia de derechos de propiedad intelectual, el que primero muestra sus efectos en EEUU y luego se irradia internacionalmente. Tal como veremos posteriormente es dicho esquema institucional el que genera el pensamiento base que subyace bajo las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT y que acaba plasmándose en las nuevas disciplinas ADPIC que se discuten hoy en el mundo.

A su vez, esta situación ha determinado una nueva dinámica en el cuadro internacional relativo a derechos de propiedad intelectual, el cual ha ido cambiando a través del tiempo. La cual se manifiesta por medio de la gran presión internacional

para que los países de menor desarrollo modifiquen sus legislaciones de patentes. Es así que en los momentos actuales el amparo de los derechos de propiedad ya no solo se otorgan como incentivo a la actividad inventiva sino como condición sine qua non para ‘crear reputación’ y atraer inversión extranjera y eso a pesar no existir evidencia contrastable que sustente la creencia de una correlación entre ambas. El mundo de la globalización es, sin duda, uno en el que la ‘nivelación del campo de juego’ necesariamente reclama ir hacia una disciplina internacional compartida en materia de derechos de propiedad intelectual. Lo cual recientemente se ha intentado con el Convenio de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio Internacional, resultado final de la Ronda de Uruguay. Sin embargo, en este nuevo entorno surgieron dos nuevos problemas, primero que para la institucionalización global de los derechos de Propiedad Intelectual era necesario tener en cuenta la gran brecha existente entre los diversos grados de desarrollo de los países, lo que deviene en la necesidad de reconocer que lo que conviene a los países desarrollados no necesariamente conviene a países de menor desarrollo relativo, situación que de ningún modo debe perderse de vista, y el segundo de los problemas que surgieron fue el de definir que se entiende por “derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio”. Antes de la OMC, los tratados Internacionales que fijaban el marco Internacional por los que se regían los Derechos de Propiedad Intelectual eran el Convenio de Berna de 1886, cuya última enmienda fue en 1979. En materia de Derechos de Propiedad Industrial era el Convenio de París, firmado a finales del siglo XIX, el año 1883, con modificaciones posteriores, siendo la última, la que tuvo lugar en Estocolmo en el año 1967. Con posterioridad, se inició una revisión de este último sin que hasta la fecha halla llegado a concretarse en ninguna modificación. El estudio de esta normatividad lo procederemos a hacer en los acápites 3.6 y 3.7, pero antes desarrollaremos lo concerniente al ente rector a nivel mundial de los derechos de Propiedad Intelectual.

3.5.- Marco General de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) es un organismo especializado de las Naciones Unidas, cuyo mandato es fomentar la protección de la propiedad intelectual en todo el mundo mediante la cooperación internacional. Entre

las funciones principales de la OMPI podemos mencionarlas agrupándolas en cinco áreas fundamentales:

- 1) El fomento del respeto a la propiedad internacional mediante la promoción de los instrumentos jurídicos que administra y la armonización de legislaciones nacionales sobre la materia;
- 2) La asistencia técnico-jurídica a los Estados miembros y la coordinación con otros organismos internacionales en asuntos relacionados con la propiedad intelectual;
- 3) La conducción de estudios e investigaciones y la difusión de información sobre la propiedad intelectual;
- 4) La prestación de servicios de registro internacional y la publicación de sus datos;
- 5) La administración de las diversas “uniones” y de los acuerdos internacionales sobre la materia.

El año de 1883 puede señalarse como el de constitución del antecedente Institucional de lo que hoy es la Organización Mundial de Propiedad Intelectual, más conocida por sus siglas (OMPI). Este hecho fundamental fue impulsado por circunstancias anecdóticas, puesto que recién se empezó a tener conciencia de la necesidad de la protección internacional de la propiedad intelectual a raíz de que a la **Exposición Internacional de Invenciones de Viena de 1873**, se negaron a asistir algunos importantes expositores extranjeros por miedo a que les robaran las ideas para explotarlas comercialmente en otros países. Así mismo 1883 es una fecha histórica puesto que en ese año se adoptó el **Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial**, siendo el primer tratado internacional de gran alcance destinado a facilitar que los nacionales de un país obtengan protección en otros países para sus creaciones intelectuales mediante derechos de propiedad intelectual, a saber: las patentes (invenciones); las marcas y los diseños industriales.

El Convenio de París entró en vigor en 1884 con la suscripción de 14 Estados; para hacer efectivo el cumplimiento del convenio se estableció entonces una Oficina Internacional encargada de llevar a cabo tareas administrativas como la organización de las reuniones de esos Estados. De otro lado el año de 1886 se da otro gran paso, pero esta vez en lo que respecta a los derechos de autor, y esto se

lleva a cabo mediante la adopción del **Convenio para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas más conocido como Convenio de Berna** cuyos objetivos eran contribuir a que los nacionales de los Estados contratantes obtuvieran protección internacional para su derecho a controlar el uso de sus obras creativas y a recibir un pago por ese uso. Este convenio en ese entonces era aplicable a: novelas, cuentos, poemas obras de teatro; canciones, óperas, revistas musicales, sonatas y dibujos, pinturas, esculturas, obras arquitectónicas.

Para hacer efectivos los objetivos de este Convenio se creó una Oficina Internacional encargada de llevar a cabo tareas administrativas. En el **1893**, esas dos pequeñas oficinas se unieron para formar lo que se denominaría ***Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual*** (Organización más conocida por su sigla francesa **BIRPI**). Se estableció en Berna (Suiza), y estaba constituida por siete funcionarios, esta Organización fue la precursora de la actual Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Sin embargo con el correr del tiempo y a medida que fue incrementándose la importancia de los derechos intelectuales conforme se iban extendiendo y profundizando los conocimientos, la estructura y la forma de esta organización se fue modificando. En 1960 las Oficinas se trasladaron de Berna a Ginebra para estar dentro del entorno de las Naciones Unidas y de otros organismos internacionales de la ciudad. Diez años más tarde, y tras la entrada en vigor del **Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual**, la Convención de Estocolmo de 1967, las Oficinas pasaron a ser la OMPI, En el año 1974, la OMPI se constituyó como un organismo especializado dentro del sistema de Organismos conformantes de las Naciones Unidas, con el las funciones específicas de ocuparse de las cuestiones de propiedad intelectual que le encomendaran los Estados miembros de las Naciones Unidas. Constituyéndose con ello en el decimocuarto organismo especializado de las Naciones Unidas, mediante la resolución 3346 de la Asamblea General. En **1978**, la Secretaría de la OMPI se trasladó a su actual Sede en la ciudad de Ginebra. En **1996**, la OMPI amplió sus funciones al concertar un **Acuerdo de Cooperación con la Organización Mundial del Comercio (OMC)**, con lo que se reconoce y destaca aún más la importancia que ejercen los derechos de propiedad intelectual en el marco del actual comercio

mundial y la subsecuente necesidad de una reglamentación uniforme que afecte a todo el orbe.

Hoy la OMPI es una entidad dinámica integrada por **184 Estados miembros**, cuenta con 938 funcionarios procedentes de 95 países, **administra 24 convenios y tratados internacionales**, a través de los cuales estructura la protección jurídica internacional de la propiedad intelectual y sus sistemas de registro y su misión y mandato están en constante evolución. Además de ello la OMPI ejerce un presupuesto de 639 millones de francos suizos solo para el bienio 2004-2005. Participan como observadores en las reuniones de la OMPI, 65 organizaciones intergubernamentales y más de 180 organizaciones no gubernamentales de diversos tipos.

En lo que concierne a la estructura de la OMPI podemos decir que se encuentra conformada por: **La Asamblea General**: que la constituyen el conjunto de los Estados miembros de la Organización que a su vez también son miembros de las “uniones”. Las uniones son las agrupaciones de Estados partes de los distintos tratados administrados por la OMPI de tal manera que para un Estado pueda integrar la Asamblea General, por lo menos debe ser miembro de una de las 11 uniones administradas por la organización.

Las funciones principales de la Asamblea son:

- Designar al Director General;
- Examinar y aprobar los informes del Director General y del Comité de Coordinación;
- Adoptar los presupuestos comunes de los gastos de las uniones y el reglamento financiero de la Organización;
- Determinar los idiomas de trabajo y
- Admitir observadores a sus reuniones.

El segundo cuerpo de esta Organización viene a ser la **Conferencia** que también se encuentra conformada por todos los Estados miembros de la Organización, pero en este caso no es necesario que sean miembros de ninguna de las uniones. Las funciones de este organismo son:

- Hacer recomendaciones en materia de propiedad intelectual, sin perjuicio de las competencias de cada una de las uniones;

- Establecer los programas bienales de cooperación para los países en desarrollo y adoptar su presupuesto;
- Adoptar reformas constitucionales, y
- Determinar la admisión de Estados y observadores.

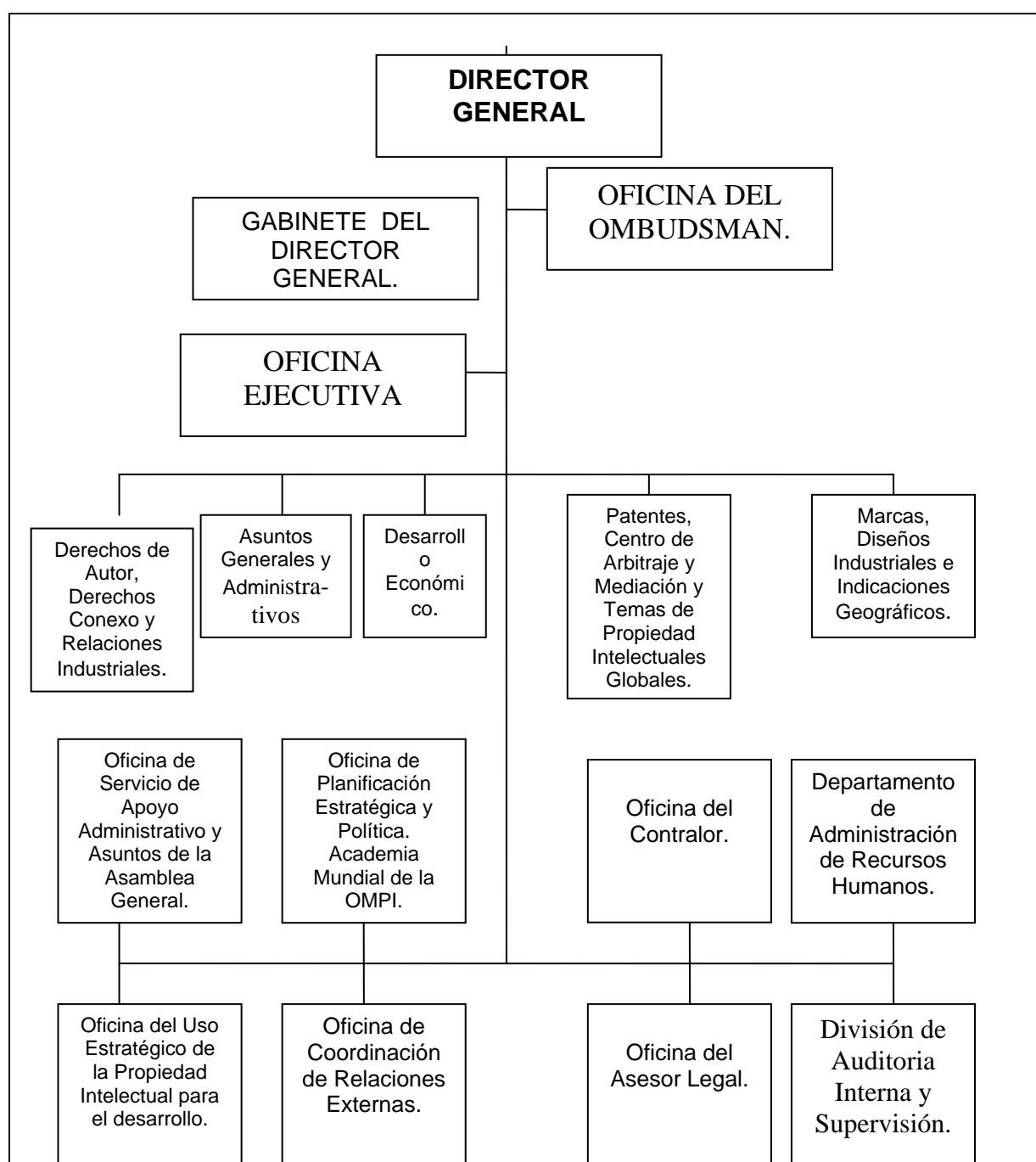
Como tercer cuerpo de esta organización se encuentra el **Comité de Coordinación** el cual está conformado por todos los Estados parte de la OMPI que sean miembros del Comité Ejecutivo de la Unión de París o del Comité Ejecutivo de la Unión de Berna o de ambos. Entre sus principales funciones se encuentran las de:

- Aconsejar a los órganos de las uniones, a la Asamblea General, a la Conferencia y al Director General sobre cuestiones administrativas y financieras;
- Preparar los proyectos de orden del día de la Asamblea General y de la Conferencia;
- Proponer candidatos a la Dirección General y nombrar al Director General Interino, en los casos de vacancia y nombramiento del Director General.

Un Cuarto Organismo lo constituye La Oficina Internacional, la cual viene a ser la Secretaría de la Organización y está dirigida por el Director General, quien es nombrado por períodos fijos de 6 años, los cuales podrán ser renovados. Siendo este Director General el más alto funcionario, y sus funciones principales son representar a la Organización y ser responsable ante la Asamblea General. Encontrándose obligado a presentar los proyectos de presupuesto y de programas, así como los informes periódicos de actividades. Por último tenemos a Las Uniones: Las cuales como ya se indico anteriormente están fundadas en tratados y están constituidas por todos los Estados que hayan suscrito por lo menos uno de los tratados que son administrados por la OMPI. Hay que señalar que estas uniones toman los nombres de las ciudades donde los tratados administrados por la OMPI son adoptados; Así tenemos: 1) Unión de París, 2) Unión de Berna, 3) Unión de Madrid 4) Unión de La Haya, 5) Unión de Niza, 6) Unión de Lisboa, 7) Unión de Locarno, 8) Unión de PCI, 9) Unión del PCT, 10) Unión de Budapest y 11) Unión de Viena.

A continuación presentamos el Organigrama que muestra la Estructura de la OMPI:

Gráfico N° 11 Estructura de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual.



3.6.- Normatividad Internacional con respecto a la Propiedad Intelectual.

Hay comenzar diciendo que la normatividad supranacional con respecto a la Propiedad Intelectual es muy amplia en estos momentos, cuya historia se inicia con la Convención de Paris de 1883 y con la Convención de Berna de 1886, de las cuales ya nos hemos referido, a esto hay que agregarle toda una serie de tratados que se han ido suscribiendo hasta la actualidad que han ido desarrollando los

alcances del Derecho de Propiedad Intelectual así como el Derecho de Autores, también esta aquellos grupos de acuerdos que tratan sobre los diversos mecanismos de inscripción o titulación de los distintos tipos de derechos de propiedad intelectual, a esto hay que añadir la normatividad creadora de la OMPI así como la serie de tratados que administra este organismo, para por último llegar a la normatividad generada por la Ronda de Uruguay con respecto a los ADPIC, es decir, lo referente a la Protección de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio Internacional. A continuación se procede a mencionar distintos acuerdos que tienen que con los derechos de propiedad intelectual organizados conforme al tipo de instrumento de protección intelectual.

OMPI

Patentes y modelos de utilidad, cuyo objeto de protección son las invenciones, los acuerdos que los tratan son los siguientes:

- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883)
- Tratado de Cooperación en materia de Patentes (1970)
- Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en Materia de Patentes (1977)
- Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes (1971)
- Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000)

Diseños Industriales, que protegen los diseños Industriales nuevos u originales, se encuentran tratados en los siguientes convenios.

- Arreglo de La Haya relativo al Registro Internacional de Dibujos y Modelos Industriales (1934)
- Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales (1968).

Para lo referente a las Marcas, Marcas de Certificación y Marcas Colectivas, cuyo objeto de protección son los signos y los símbolos distintivos, son objeto de los siguientes tratados:

- Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1891).

- Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1989)
- Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas (1957).
- Acuerdo de Viena por el que se establece una Clasificación Internacional de los Elementos Figurativos de las Marcas (1973).
- Arreglo de Madrid relativo a la Represión de las Indicaciones de Procedencia Falsas o Engañosas en los Productos (1891).
- Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994).

En lo referente a Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen cuyo objeto de protección es el uso indebido de nombres geográficos, de países, regiones o localidades que determinan las características de un producto y en consecuencia su valor en mercado, indicamos que están tratados en el *Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional (1958)*. En cuanto a la protección del esquema topográfico de Circuitos Integrados que protege el diseño de los Circuitos Integrados, señalamos que estos están protegidos conforme el *Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados (1989)*. En lo que respecta a los derechos de Autor estos se encuentran tratados en los siguientes Convenios:

- Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas.
- Convenio de Bruselas sobre la distribución de señales portadoras de programas transmitidos por satélite.
- Convenio para la protección de los productos de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas.
- Convención de Roma sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión.
- Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (WCT).
- Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (WPPT).

A continuación procederé a señalar los puntos más importantes de los diversos acuerdos que tratan sobre propiedad Intelectual, obedeciendo al orden cronológico.

Acuerdo de París de 1883.-

La importancia de este convenio radica en que fue el primero que se realizó con respecto a la propiedad industrial por lo que su campo de aplicación es el más amplio, incluyendo las patentes, las marcas, los diseños industriales, los modelos de utilidad (una especie de “pequeña patente” establecida en la legislación de algunos países), los nombres comerciales, las indicaciones geográficas y también trata de los mecanismos para la represión de la competencia desleal.

En relación con las patentes:

- Independencia en el otorgamiento de las patentes. Las patentes concedidas en los diferentes Estados contratantes para la misma invención **son independientes entre sí**. Lo que implica entre otras cosas que la concesión de una patente en un Estado contratante no obliga a los demás a conceder una patente, igualmente una patente no podrá ser denegada, anulada, ni considerada caducada en un Estado contratante por el hecho de haber sido denegada o anulada o haber caducado en cualquier otro.
- El derecho del inventor **a ser mencionado** como tal en la patente.
- Es improcedente la denegación o invalidación de una patente por el hecho de que la venta del producto patentado o el producto obtenido por un procedimiento patentado estén sujetos a restricciones o limitaciones resultantes de la legislación nacional.
- Los Estados contratantes están facultados para tomar medidas para evitar abusos del ejercicio de derecho exclusivo de patentes, estas medidas a tomar pueden ser legislativas que prevean la concesión de licencias obligatorias (que son licencias que no concede el propietario de la patente, sino la autoridad oficial del Estado de que se trate), basada en la falta de explotación industrial de la invención patentada, y cuando hayan transcurrido tres o cuatro años de falta de explotación o explotación insuficiente de la invención patentada desde el momento en que se solicitó la patente, Así mismo los estados otorgantes están obligados a rechazar estas solicitudes en el caso de que el titular de la patente justifica su inacción con razones legítimas. El estado otorgante de la licencia obligatoria solo podrá conceder una licencia de este tipo sobre una invención determinada. Además, la

caducidad de la patente no se podrá aplicar en el caso de falta de explotación o explotación insuficiente salvo el caso en que la concesión de licencias obligatorias no sea suficiente para impedir los abusos, procediendo en este escenario el entablar una acción de caducidad o renovación de la patente, pero no antes de los dos años de la concesión de la primera licencia obligatoria.

En relación con las marcas.-

El Convenio de París no rigen las condiciones de *presentación y registro de las marcas*, que se encuentran reguladas en cada Estado contratante por el derecho interno. En consecuencia, no se podrá rechazar una solicitud de registro de una marca presentada por un ciudadano de un Estado contratante, ni se podrá invalidar el registro, por el hecho de que **no hubiera sido presentada, registrada o renovada en el país de origen**. Una vez obtenido el registro de una marca en un Estado contratante, la marca se considera **independiente** de las marcas eventualmente registradas en cualquier otro país, incluido el país de origen; por consiguiente, la caducidad o anulación del registro de una marca en un Estado contratante no afecta a la validez de los registros en los demás Estados contratantes.

- Pero en el caso de que una marca haya sido debidamente registrada en el país de origen, necesariamente tiene que ser admitida para su depósito y protegida en su forma original en los demás Estados contratantes, cuando así se solicita. Pero se podrá denegar el registro en casos bien definidos, como cuando la marca afecta a derechos adquiridos por terceros, cuando está desprovista de todo carácter distintivo o es contraria a la moral o al orden público o de naturaleza tal que pueda engañar al público.
- Los Estados contratantes están obligados a denegar el registro y a prohibir el uso de una marca que constituya la reproducción, imitación o traducción, susceptibles de crear confusión.
- Los Estados contratantes deberán igualmente rechazar el registro y prohibir el uso de marcas que contengan, sin permiso, escudos de armas, **emblemas de Estado** y signos y punzones oficiales de otros Estados contratantes, así como los símbolos o denominaciones de ciertas Organizaciones Intergubernamentales.

En relación con los diseños industriales.-

- Los diseños industriales tienen que estar protegidos en todos los Estados contratantes, y no se podrá denegar la protección por el hecho de que los productos a los que se aplica el diseño no son fabricados en ese Estado.

En relación con los nombres comerciales.-

- Los nombres comerciales se encuentran protegidos en todos los Estados contratantes sin obligación de depósito o de registro.

En relación con las indicaciones de procedencia.-

- Todos los Estados contratantes están obligados a adoptar medidas contra la utilización directa o indirecta de indicaciones falsas concernientes a la procedencia del producto o a la identidad del productor, fabricante o comerciante.

Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1886)

Este Convenio se funda en tres principios básicos y además contiene una serie de disposiciones que determinan la protección mínima y el tiempo de protección que ha de conferirse, así como las disposiciones especiales para los países en desarrollo que quieran valerse de ellas. Los principios son los siguientes:

- **El principio del “trato nacional**, por el cual las obras originarias de uno de los Estados contratantes (es decir, las obras cuyo autor es nacional de ese Estado o que se publicaron por primera vez en él) serán objeto de la misma protección que conceden a las obras de sus propios nacionales, en todos y cada uno de los demás Estados contratantes.
- **Principio de la Protección Automática**, por el cual la protección no deberá estar sujeta a cumplimiento de formalidad alguna.
- **Principio de la independencia de la Protección**, es decir que dicha protección es independiente de la existencia o no de protección en el país de origen de la

obra. Sin embargo si un Estado contratante prevea un plazo de protección más largo que el mínimo prescrito por el Convenio, y cesa la protección de la obra en el país de origen, la protección podrá negarse en cuanto haya cesado en el país de origen.

En lo referente a las Protecciones mínimas que concede este Convenio estas se refieren “todas las producciones en el campo literario, científico y artístico, cualquiera que sea el modo o forma de expresión” (artículo 2.1) del Convenio).

Arreglo de Madrid relativo a la Represión de las Indicaciones de Procedencia Falsas o Engañosas en los Productos (1891).

Por mandato de este arreglo los Estados suscritores se obligan a adoptar medidas de embargo u otras medidas o sanciones contra los productos importados mediante indicación de procedencia falsa o engañosa directa o indirecta respecto al país o lugar de origen, como si fueran de los Estados contratantes o de un lugar situado en él. Precisándose en este arreglo los casos de procedencia y de que manera se solicitarán y ejecutarán las medidas sancionadoras. Asimismo se prohíbe toda exposición, oferta o venta que contengan indicaciones de índole publicitaria que induzcan al público a error sobre la procedencia de los productos. El Arreglo, adoptado en 1891, se revisó en Washington en 1911, en la Haya en 1925, en Londres en 1934, en Lisboa en 1958 y en Estocolmo en 1967.

Arreglo de La Haya relativo al registro internacional de dibujos y Modelos Industriales de 1925.

El Arreglo de La Haya, adoptado en 1925, fue revisado en Londres en 1934 y en La Haya en 1960. Fue completado por un Acta Adicional firmada en Mónaco en 1961, y por un Acta Complementaria firmada en Estocolmo en 1967, enmendada en 1979. Finalmente en 1999 fue adoptada en Ginebra una nueva Acta. De modo general se puede decir que sólo puede obtener un registro internacional una persona física o entidad jurídica que, mediante su establecimiento, domicilio, nacionalidad o en virtud del Acta de 1991, tenga un vínculo con una Parte Contratante de alguno de los Estados firmantes de cualquiera de las tres Actas.

Arreglo de Niza de 1957, relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el registro de las Marcas.

Mediante este Arreglo se estableció una clasificación para el registro de las marcas de fábrica o de comercio y las marcas de servicio. Debiendo las oficinas de marcas de los Estados contratantes indicar los símbolos de las clases en los documentos y publicaciones oficiales respecto de cada registro. La Clasificación consiste en una lista de clases existiendo 34 clases para los productos y 11 para los servicios- y una lista alfabética de los productos y los servicios. Esta última incluye más de 11.000 partidas. Estas listas son modificadas y completas por un Comité de Expertos, en el que están representados todos los Estados contratantes. La edición en vigor en 2006 es la octava y fue adoptada en 2000. El Arreglo, adoptado en 1957, se revisó en Estocolmo en 1967 y en Ginebra en 1977, y se modificó en 1979.

Arreglo de Lisboa de 1958 relativo a la Protección de las Denominaciones Origen y su registro Internacional.

El Arreglo tiene por fin dar protección a las denominaciones de origen, o sea, la “denominación geográfica de un país, de una región, o de una localidad que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos” (artículo 2). La Oficina Internacional de la OMPI, en Ginebra, registra esas denominaciones a petición de las autoridades competentes del Estado contratante interesado. El Arreglo de Lisboa, adoptado en 1958, fue revisado en Estocolmo en 1967 y modificado en 1979.

Convención de Roma de 1961, referente a la Protección de Artistas e Interpretes o Ejecutantes, los productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión.

Mediante esta Convención se da amparo a las interpretaciones o ejecuciones de los artistas intérpretes o ejecutantes, también incluye a los fonogramas de los productores y las emisiones de los organismos de radiodifusión.

El plazo de duración de la protección es de un mínimo de 20 años calculados a partir del término del año en que: se haya realizado la fijación de los fonogramas y de las interpretaciones ejecuciones incorporadas en ellos; se hayan tenido lugar las interpretaciones o ejecuciones no incorporadas en fonogramas; o se hayan difundido las emisiones de radiodifusión. Sin embargo, las legislaciones nacionales prevén cada vez con mayor frecuencia un plazo de protección de 50 años, por lo menos para los fonogramas y las interpretaciones o ejecuciones.

Arreglo de Locarno de 1968 que establece una clasificación internacional para los dibujos y modelos industriales.

Este Arreglo establece una clasificación de los diseños industriales. La Clasificación consta de 32 clases y 223 subclases y una lista alfabética de productos que contienen 6.831 elementos. Un Comité de Expertos, establecido en virtud del Arreglo y en el que están representados todos los Estados contratantes, se encarga de revisar periódicamente la Clasificación. El Arreglo de Locarno, adoptado en 1968, se enmendó en 1979. Desde el 2006 se halla en vigor la octava edición de la Clasificación que fue adoptada en 2002. Aplican la Clasificación 45 Estados parte en el Arreglo de Locarno.

Tratado de Cooperación en materia de Patentes de 1970.

En virtud de este Tratado de Cooperación en materia de Patentes se puede buscar protección para patente para una invención en muchos países al mismo tiempo, mediante la presentación de una solicitud “internacional” de patente. Pueden presentar dichas solicitudes los nacionales o residentes de un Estado contratante. Generalmente, pueden presentarse ante la oficina nacional de patentes del Estado contratante de nacionalidad o de domicilio del solicitante o, a elección de éste, ante la Oficina Internacional de la OMPI, en Ginebra.

Arreglo de Estrasburgo referente a la Clasificación Internacional de Patentes.

Mediante este Arreglo se estableció Clasificación Internacional de Patentes (CIP), que divide la tecnología en ocho secciones que contienen aproximadamente 70.000

subdivisiones. Cada subdivisión tiene un símbolo formado por números arábigos y letras del alfabeto latino. Los símbolos correspondientes de la CIP deben figurar en todos los documentos de patente (las solicitudes de patente publicadas y las patentes concedidas), de los cuales se emiten más de 1.000.000 por año. Asignan esos símbolos las oficinas nacionales o regionales de propiedad industrial que publican los documentos de patente. Esta Clasificación es indispensable para la recuperación de los documentos de patente durante la búsqueda del “**estado de la técnica**”. Dicha búsqueda es necesaria para las administraciones encargadas de la concesión de patentes, los eventuales inventores, los servicios de investigación y desarrollo, y las demás partes que se ocupan de la aplicación o el desarrollo de la tecnología. Para mantener actualizada la CIP, se revisa continuamente y se publica periódicamente una nueva edición. La edición actual (la octava) entró en vigor el 1 de enero de 2006.

Convenio de Ginebra de 1971, referente a la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de los mismos.

Mediante este Convenio se establece la obligación de cada Estado contratante de proteger a los productores de fonogramas que son nacionales de otro Estado. Pudiendo la protección otorgarse mediante la legislación sobre derecho de autor, mediante legislación sui generis (derechos conexos) o a través de legislación sobre competencia desleal o mediante las penalidades del derecho penal. Debiendo tener la protección una duración mínima de 20 años contados a partir de la primera fijación o la primera publicación del fonograma. Sin embargo, las legislaciones están estipulando protecciones de 50 años.

El Acuerdo de Viena de 1973, referente al establecimiento de la Clasificación Internacional de los Elementos Figurativos de las Marcas.

Mediante este Acuerdo de Viena se estableció una clasificación para las marcas basada en los elementos figurativos que contienen dichos elementos. La Clasificación consiste en 29 categorías, 144 divisiones y unas 1.887 secciones, en las que se clasifican los elementos figurativos de las marcas.

Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor de 1986.

Mediante este tratado cualquier Parte Contratante (aunque no esté obligada por el Convenio de Berna) deberá cumplir con las disposiciones de fondo del Acta de 1971 (París) del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1886). Además, por este Tratado se agregan dos nuevos **objetos** de protección al derecho de autor, que vienen a ser: Los programas de ordenador, con independencia de su modo o forma de expresión, y las compilaciones de datos u otros materiales (“bases de datos”) en cualquier forma, que por razones de la selección o disposición de su contenido constituyen creaciones de carácter intelectual. Cuando la base de datos no constituye una creación de esta índole, está fuera del alcance de este Tratado).

Tratado de la OMPI sobre Interpretación, Ejecución y Fonogramas de 1996.

Este Tratado contempla los derechos de propiedad intelectual de dos categorías de beneficiarios: Los artistas intérpretes o ejecutantes (actores, cantantes, músicos, etc.) y los productores de fonogramas (personas físicas o jurídicas que toman la iniciativa y tienen la responsabilidad de la fijación de los sonidos de una interpretación o ejecución). Una y otra categoría están contempladas en el mismo instrumento pues la mayor parte de los derechos que otorga el Tratado a los artistas intérpretes o ejecutantes son derechos relacionados con sus interpretaciones o ejecuciones fijadas y exclusivamente sonoras (que son la materia objeto de protección de los fonogramas). En lo que respecta a los Intérpretes o Ejecutantes, el Tratado les reconoce cuatro tipos de derechos patrimoniales respecto de sus ejecuciones interpretadas y fijadas en fonogramas y son:

- El derecho de reproducción.
- El derecho de distribución.
- El derecho de alquiler.
- El derecho de puesta a disposición.

Tratado sobre el Derechos de Patentes del año 2000.

El objeto del Tratado sobre el Derecho de Patentes es el de armonizar y agilizar los procedimientos de forma relacionados con las solicitudes de patentes y las patentes nacionales y regionales para facilitar la tarea a los usuarios. Este Tratado dejando a salvo los requisitos relativos a la fecha de presentación, establece una lista máxima de los requisitos que podrá solicitar la Oficina de una Parte Contratante. Siendo la Parte Contratante libre de establecer requisitos más flexibles desde el punto de vista de los solicitantes y los titulares, pero no podrá prever obligaciones que superen el máximo establecido.

Tratado sobre el Derecho de Marcas de 1994.

El objetivo de este Tratado es el de uniformizar y agilizar los procedimientos nacionales y regionales de registro de marcas. Lo que se logra mediante la simplificación y la armonización de determinados aspectos de esos procedimientos, de tal forma que tanto la presentación de solicitudes de registro de marcas como la administración de los registros en varias jurisdicciones resulten más sencillas y más predecibles.

Tratado de Singapur referente a los Derechos de Marcas del año 2006.

Este Tratado fue adoptado en la Conferencia Diplomática para la Adopción de un Tratado revisado sobre el Derecho de Marcas, celebrada en Singapur del 13 al 28 de marzo de 2006. Su objetivo es crear un marco internacional moderno y dinámico para la armonización de los trámites administrativos de registro de marcas. Realizándose sobre la base del Tratado de Derecho de Marcas de 1994 este Tratado tiene un alcance más amplio y considera la evolución experimentada en el ámbito de la tecnología de las comunicaciones. El Tratado se aplica a todos los tipos de marcas, incluidas las marcas visibles no tradicionales, como los hologramas, las marcas tridimensionales, las marcas de color, de posición y las animadas, y también a las marcas no visibles, como las marcas de sonido, las olfativas, las gustativas y las táctiles. En el Reglamento se dispone la forma en que deben estar representadas esas

marcas en las solicitudes, representación que podrá ser incluso fotográfica o no gráfica.

Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC. (ADPIC).

Con lo antedicho debería haber dado por concluido lo referente a la Normatividad Supranacional sobre los distintos Derechos de Propiedad Intelectual, si no fuera por que en el seno de la Ronda de Uruguay se gestó una normatividad que se denominó **Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)**, la cual tiene la condición de paralela a la que se encuentra administrada por la OMPI, de allí que sea necesario un breve estudio. Pero con respecto a lo que motivo a los Derechos de Propiedad Intelectual fueran tratados por la Ronda de Uruguay podemos decir lo siguiente:

La labor de la OMPI está dificultada debido a la falencia de sus mecanismos de tomas decisiones, situación que favorece la polarización entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, a este hecho hay que sumar la lentitud de la revisión de la Convención de París y la ausencia de mecanismos eficaces de resolución de conflictos en materia de interpretación y de aplicación de convenciones internacionales, en oposición al sistema de resolución de conflictos instaurado por el GATT. Es quizás, la última de las causas, la que fue decisiva a la hora de incluir los derechos de propiedad intelectual en el GATT. La OMPI, como organización internacional, no escapa a las dificultades que tiene el derecho internacional en su aplicación. Al ser administradora de numerosos tratados relativos a la propiedad intelectual, ya comentados en el acápite anterior, en general, ninguno de ellos contempla mecanismos de resolución de conflictos. Solo algunos prescriben para estos casos la competencia de la Corte Internacional de Justicia. Pero no hay que olvidar que este procedimiento además de engorroso y largo sólo es facultativo y no obligatorio, esto debido a que en el orden internacional, el recurso a un procedimiento jurisdiccional o arbitral está subordinado al consentimiento de todas las partes en el litigio. De allí que mientras perviva la soberanía estatal, será imposible de establecer una justicia internacional obligatoria, autorizando a cada Estado a citar unilateralmente a otro delante de una jurisdicción internacional. Siendo este el caso

de la Convención de París que en su artículo 28.1 señala: *“Toda diferencia entre dos o más países de la Unión, respecto de la interpretación o aplicación del presente Convenio que no se haya conseguido resolver por vía de negociación, **podrá** ser llevada por uno cualquiera de los países en litigio ante la Corte Internacional de Justicia mediante petición hecha de conformidad con el Estatuto de la Corte, a menos que los países en litigio convengan otra forma de resolverla.”* Estas disposiciones, dada la práctica en la materia, constituyen letra muerta y una laguna jurisdiccional propia del derecho internacional público, a la que se enfrenta la comunidad internacional para hacer respetar los compromisos contraídos por los Estados. En este caso, fue la dificultad con la que se encontraron los países industrializados al tratar de hacer respetar sus derechos de propiedad intelectual fuera del territorio de sus Estados. Ahora bien en el seno del GATT, se había sido evaluado como positivo por sus resultados, su mecanismo de resolución de conflictos. El cual de carácter no jurisdiccional, hacía posible e impulsaba a las partes en conflicto a buscar una solución de mutuo acuerdo, lo que le daba una flexibilidad que hasta hoy es alabada. Fue esta situación lo que impulsó a los países desarrollados a tratar el derecho de propiedad intelectual en el Marco de la Ronda de Uruguay y se desarrollara la normatividad respectiva, los ADPIC. Una vez desarrolladas éstas la primera discusión obvia, que surgió en el marco de las negociaciones de los ADPIC fue entonces cual sería el rol de la OMPI. Los países no desarrollados propugnaron por el mantenimiento de OMPI como organización especializada y encargada de la elaboración de las normas sobre protección de los derechos de propiedad intelectual. Los países desarrollados plantearon la tesis contraria en el sentido que ciertos aspectos de los derechos de propiedad intelectual deberían ser discutidos forzosamente en el seno del GATT.

Como fácilmente se puede observar el objetivo de la inclusión de la propiedad intelectual en el OMC es someter a los países no desarrollados a las mismas reglas que los países industrializados. Sin embargo La Ronda Uruguay lo consiguió. El Acuerdo de la OMC sobre los ADPIC busca eliminar las diferencias a la hora de proteger esos derechos en los distintos países del mundo y de someterlos a normas internacionales comunes. Estableciéndose niveles mínimos de protección con el cada gobierno ha de amparar a la propiedad intelectual originaria de los demás Miembros

de la OMC. Estableciendo con ello un equilibrio entre los beneficios a largo plazo y los posibles costos a corto plazo resultantes para la sociedad.

Los primeros se producen debido a que la protección de la propiedad intelectual fomenta la creación y la invención, especialmente cuando expira el período de protección y las creaciones e invenciones pasan a ser del dominio público. Los gobiernos están autorizados a reducir los costos a corto plazo que puedan producirse mediante diversas excepciones, por ejemplo hacer frente a los problemas relativos a la salud pública. Y actualmente, cuando surgen diferencias comerciales con respecto a derechos de propiedad intelectual, puede recurrirse al sistema de solución de diferencias de la OMC.

3.7.- Normatividad Nacional e Implementación de los Convenios Internacionales en Materia de Propiedad Intelectual.

Siguiendo la clasificación natural de los Derechos de Propiedad Intelectual, el desarrollo de la normatividad nacional de estos derechos será dividida en normatividad nacional de derechos de autor y normatividad nacional de derechos industriales.

Normatividad sobre Derechos de Autor.- Nuestro país se rige por las siguientes disposiciones.

- Decisión N° 351 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena: Régimen Común sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos.
- D.Leg. N° 822 (24/04/96) Ley sobre el Derechos de Autor.
- D.S. N° 03-94-ITINCI (19/03/94) Disposiciones referidas a la protección de los derechos de autor y derechos conexos establecidos en la Decisión N° 351 del Acuerdo de Cartagena.
- D.Leg. N° 295 (24/07/84) Código Civil, arts. 18,302 inc. 5, 310 Y 886 inc.6.
- D.Leg. N° 635 (8/04/91) Código Penal, arts. 216 a 221.

Están comprendidas entre las obras protegidas por los Derechos de Autor las siguientes (D.Leg. N° 822, arto 5):

- Las obras literarias expresadas en forma escrita, a través de libros, revistas, folletos u otros escritos.
- Las obras literarias expresadas en forma oral, tales como las conferencias, alocuciones y sermones o las explicaciones didácticas.
- Las composiciones musicales con letra o sin ella.
- Las obras dramáticas, dramático-musicales, coreográficas, pantomímicas y escénicas en general.
- Las obras audiovisuales.
- Las obras de artes plásticas, sean o no aplicadas, incluidos los bocetos, dibujos, pinturas, esculturas, grabados y litografías.
- Las obras de arquitectura.
- Las obras fotográficas y las expresadas por un procedimiento análogo a la fotografía.
- Las ilustraciones, mapas, croquis, planos, bosquejos y obras plásticas relativas a la geografía, la topografía, la arquitectura o las ciencias.
- Los lemas y frases en la medida que tengan una forma de expresión literaria o artística, con características de originalidad.
- Los programas de ordenador.
- Las antologías o compilaciones de obras diversas o de expresiones del folclore, y las bases de datos, siempre que dichas colecciones sean originales en razón de la selección, coordinación o disposición de su contenido.
- Los artículos periodísticos, sean o no sobre sucesos de actualidad, los reportajes, editoriales y comentarios.
- En general, toda otra producción del intelecto en el dominio literario o artístico, que tenga características de originalidad y sea susceptible de ser divulgada o reproducida por cualquier medio o procedimiento, conocido o por conocerse.

Órganos de Cumplimiento de las Normas de Derecho de Autor en el Perú.

Conforme al artículo 37 del DL. N° 25868 y al artículo 168 del D.Leg. N° 822, es **la Oficina de Derechos de Autor** del INDECOPI (ODA) el órgano administrativo competente para proteger y registrar los derechos de autor y derechos conexos de las creaciones intelectuales en todas sus manifestaciones, así como para mantener el depósito legal intangible. Asimismo es la encargada de resolver las controversias

suscitadas en torno a la materia, en primera instancia, ya sean promovidas a instancia de parte o de oficio por la autoridad competente. Mientras que el órgano encargado de conocer las apelaciones presentadas contra las resoluciones de la Oficina de Derechos de Autor es **la Sala de Propiedad Intelectual del Tribunal del INDECOPI**, que viene a constituir la segunda y última instancia administrativa.

Las principales facultades de la Oficina de Derechos de Autor en materia de protección de estos derechos son (D.Leg. N° 822 arto 169):

- Orientar, coordinar y fiscalizar la aplicación de las leyes, tratados o convenciones internacionales de los cuales forme parte la República, en materia de derecho de autor y demás derechos reconocidos por la ley, y vigilar su cumplimiento.
- Desempeñar, como única autoridad competente, la función de autorización de las entidades de gestión colectiva, y de ejercer su fiscalización en cuanto a su actividad gestora.
- Presentar, si lo considera pertinente, denuncia penal, cuando tenga conocimiento de un hecho que constituya presunto delito.
- Actuar como mediador, cuando así lo soliciten las partes, o llamarlas a conciliación, en los conflictos que se presenten con motivo del goce o ejercicio de los derechos reconocidos en la ley.
- Emitir informe técnico sobre los procedimientos penales que se ventilen por los delitos contra el derecho de autor y derechos conexos.
- Ejercer de oficio o a petición de parte, funciones de vigilancia e inspección sobre las actividades que puedan dar lugar al ejercicio de los derechos reconocidos en la ley, estando obligados los usuarios a brindar las facilidades y proporcionar toda la información y documentación que le sea requerida.
- Dictar medidas preventivas o cautelares y sancionar de oficio o a solicitud de parte todas las infracciones o violaciones a la legislación nacional e internacional sobre el derecho de autor y conexos, pudiendo amonestar, multar, incautar o decomisar, disponer el cierre temporal o definitivo de los establecimientos.
- Establecer, de ser el caso, en los procedimientos sometidos a su competencia, las remuneraciones devengadas en favor de los titulares del derecho.
- Desarrollar programas de difusión, capacitación y formación en materia de derecho de autor, derechos conexos y otros derechos intelectuales reconocidos

por la ley, pudiendo coordinar al efecto con organismos nacionales o internacionales afines a la materia.

- Normar, conducir, ejecutar y evaluar las acciones requeridas para el cumplimiento de la legislación de derecho de autor y conexos y el funcionamiento del Registro Nacional del Derecho de Autor y Derechos Conexos.
- Llevar los registros correspondientes en el ámbito de su competencia, estando facultada para inscribir derechos y declarar su nulidad, cancelación o caducidad conforme al Reglamento pertinente.
- Llevar el registro de los actos constitutivos de las entidades de gestión colectiva reguladas por la ley, así como sus posteriores modificaciones.
- Emitir opinión técnica sobre los proyectos de normas legales relativos a las materias de su competencia.
- Sistematizar la legislación relativa al derecho de autor y derechos conexos y proponer las disposiciones y normas que garanticen su constante perfeccionamiento y eficacia.
- Requerir la intervención de la autoridad política competente y el auxilio de la fuerza pública para ejecutar sus resoluciones.
- Promover la ejecución forzosa o cobranza coactiva de sus resoluciones.
- Proponer y coordinar los programas de cooperación tanto nacional como internacional en el área de su competencia.
- Participar en eventos internacionales sobre derecho de autor y conexos.
- Las demás que le señalen las leyes y sus reglamentos.

Normatividad Nacional sobre Derechos Industriales.-

Las normas nacionales que regulan los Derechos Industriales son las siguientes:

- Decisión N° 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena: Régimen Común sobre Propiedad Industrial (vigente desde el III2/2000, que sustituye a la Decisión N° 344).
- D.Leg. N° 823 (24/04/96) Ley de Propiedad Industrial.
- D.S. N° 010-97-ITINCI (6/06/97) Normas para la adecuada aplicación de la Ley de Propiedad Industrial.

- D.Leg. N° 295 (24/07/84) Código Civil, arts. 18, 302 inc. 5, 884, 886 inc. 6 y 2093.
- D.Leg. N° 635 (8/04/91) Código Penal, arts. 216 a 225.

Órganos de cumplimiento de los Derechos de Propiedad Industrial en el Perú

En nuestra normatividad se ha creado los órganos competentes encargados de proteger los derechos intelectuales así como los procedimientos que regulan su amparo. A efectos de la protección se han desarrollado una serie de mecanismos legales orientados a ese fin, como por ejemplo, el inicio de un procedimiento administrativo que conlleva una sanción si se comprueba la violación de los derechos industriales. En tal sentido, los órganos administrativos encargados de la tutela de los derechos industriales son, por un lado, **La Oficina de Invenciones y Nuevas Tecnologías** y, por otro lado, **La Oficina de Signos Distintivos del INDECOPI**.

La Oficina de Invenciones y Nuevas Tecnologías es el órgano administrativo encargado de conocer y resolver en primera instancia todo lo relativo a patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales, incluyendo los procedimientos contenciosos en la vía administrativa sobre la materia (DL. N° 25868, artº 34; y D.Leg. N° 823, artº 4).

La Oficina de Signos Distintos del INDECOPI es competente para conocer y resolver en primera instancia todo lo relativo a signos distintivos, incluyendo los procesos contenciosos en la vía administrativa sobre la materia (DL. N° 25868, artº 33; y D.Leg. N° 823, artº 4).

Ambas Oficinas cuentan con las facultades necesarias para el ejercicio de sus funciones, facultades que serán ejercidas a través de los Jefes de cada Oficina (D. Leg. N° 807, artº 1). Entre las más importantes tenemos (D.S. N° 025-93-ITINCI, artº 51):

- Conocer y resolver los recursos de reconsideración que se interpongan contra las resoluciones que hayan expedido.

- Llevar los registros correspondientes en el ámbito de su competencia, estando facultadas para inscribir derechos, renovar las inscripciones y declarar la nulidad, cancelación o caducidad de los registros.
- Declarar el abandono de las solicitudes de registro.
- Autenticar las transcripciones de los documentos que emitan.
- Aplicar las sanciones según su competencia (Decisión N° 486, arto 42; y D.Leg. N° 823, arto 53).
- Inhibirse de conocer sobre los asuntos que escapen de su competencia.
- Requerir a las entidades del Sector Público, a través del presidente del INDECOPI, los datos e informaciones que requieran para el cumplimiento de sus funciones, debiendo estas brindar dicha información, bajo responsabilidad.
- Presentar la denuncia pertinente cuando encuentren indicios de la comisión de delitos en los asuntos sometidos a su consideración.

3.8.- Derechos de Autor.

Se aplica esta denominación a todo el conjunto de creaciones artísticas, como las obras literarias, las obras científicas, las obras musicales, las pinturas, esculturas, películas y las obras realizadas por medios tecnológicos, como vienen a ser los programas informáticos y las bases de datos electrónicas. Esta expresión de derechos de autor nos indica claramente que es a la persona creadora de la obra, el autor, a quien se le reconoce una serie de derechos que lo relacionan con su creación. Pormenorizando decimos que los derechos de autor son los derechos de los artistas sobre sus obras, de los intérpretes y ejecutantes sobre sus interpretaciones o ejecuciones, de los productores sobre sus grabaciones y de los organismos de radiodifusión sobre sus programas de radio y televisión. Las personas antes señaladas gozan de una serie de derechos que se desdoblan en su contenido en derecho morales y derechos patrimoniales, (D.Leg. N° 822, artículo 18). Dentro de los derechos morales están comprendidos los derechos a la divulgación, paternidad, integridad, modificación, retiro y acceso. Estos derechos son perpetuos, inalienables, inembargables, irrenunciables e imprescriptibles (D.Leg. N° 822, arts. 21 y 22). La Convención de Berna reconoce en su artículo 6bis el derecho moral, en virtud del cual, el autor de una obra conserva, aún cuando realice la transferencia de su derecho, la facultad para impedir cualquier mutilación, deformación o

modificación de la obra sin su autorización. Esta facultad es la que ha justificado históricamente la protección de las obras intelectuales en los países que siguen la concepción del “derecho de autor” y que garantiza, por derivación, la integridad del patrimonio intelectual involucrado. En tanto que mediante los derechos patrimoniales se ejerce la posibilidad de explotar la obra económicamente y comprende la reproducción, la comunicación al público, la distribución, la traducción, adaptación, arreglo, transformación, importación y cualquier otra forma de utilización de la obra (D.Leg. N° 822, arts. 30 y 31). Hay que señalar que los derechos morales antes citados, a diferencia de los derechos patrimoniales, no son susceptibles de ser transferidos a sujetos diferentes de su autor, mientras que los derechos patrimoniales sí son transferibles mediante licencia o cesión, las cuales pueden ser, a su vez, exclusivas o no exclusivas. Tal es el caso, por ejemplo, del contrato de edición, de representación teatral, de licencia de obra audiovisual, de licencia de programa de ordenador (software), etc.

Es necesario señalar una diferencia sustancial entre el Derecho de Autor y el Derecho Industrial y el Derecho Marcario en general, y es que el registro de una obra o creación intelectual es meramente **declarativo y no constitutivo**, en tal sentido, se reconoce la titularidad de los derechos morales y patrimoniales del autor sobre la obra desde el momento mismo de su creación (D. Leg. N° 822, arts. 18, 170 párr. 2° y 171). Esta característica particular de los Derechos de Autor que otorga una protección automática también ha sido reconocida en la Convención de Berna. Esto significa que una obra protegida a través del derecho de autor tiene esta protección desde su creación sin necesidad de ninguna formalidad posterior. No siendo necesario inscripción en registro alguno.

3.9.- Derechos Industriales.

Del Artículo 1.3 del *Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial* se desprende que el término “propiedad industrial” debe entenderse en su más amplia acepción, debiendo aplicarse a todas las ramas productivas de la economía y no sólo a la industria y al comercio propiamente dichos, sino también al área agrícolas, así como las diversas áreas extractivas de todos los productos fabricados o naturales, por ejemplo: vinos, granos, hojas de tabaco, frutos, animales,

minerales, aguas minerales, cervezas, flores, harinas”. Como fácilmente se puede observar esto deviene a que el concepto comprenda infinitas formas de lo que se entiende por “propiedad industrial”, pero sólo nos centraremos en los principales tipos, a saber, las patentes, que sirven para proteger las invenciones, los diseños industriales, que vienen a ser creaciones estéticas determinantes del aspecto de los productos industriales. Asimismo se tratara marcas de fábrica, las marcas de servicio, los esquemas de trazado de circuitos integrados, los nombres y las denominaciones comerciales así como las indicaciones geográficas. Abarcando conceptos que no alcanzamos a comprender en un primer momento porqué están incluidos dentro del concepto de “creación intelectual”. Pero lo destacable de todos los objetos de propiedad industrial es que consisten en signos que transmiten información, en particular, a los consumidores, en lo que respecta a los productos y servicios disponibles en el mercado. Teniendo su protección la finalidad de impedir toda utilización no autorizada de dichos signos y que pueda inducir a error a los consumidores así como toda práctica que induzca a error en general. A continuación procederemos a desarrollar cada uno de ellos.

3.9.1.- Patentes de Invenciones.

Debemos empezar por comprender lo que se quiere expresar con el término Invención, esto a pesar de que las leyes de protección de las invenciones no acostumbran a definir este término. Nosotros, con la finalidad de tener una base de comprensión, afirmamos de manera sucinta que **Invención es toda nueva solución a un problema técnico**. El problema que se ha planteado puede ser nuevo o no, pero la solución, a los fines de considerarse una invención, debe ser nueva. No se considera Invención el hecho de descubrir algo que ya exista en la naturaleza, por ejemplo, una nueva especie animal hasta ahora desconocida. Para que algo tenga la condición de invención tiene que haber sido objeto de la intervención del ser humano. Por ejemplo, el proceso de extracción de una nueva sustancia de una planta puede constituir una invención. Mientras que las patentes, también conocidas con el nombre de patentes de invención, es el mecanismo que se ha ideado para proteger los derechos de los inventores, y consiste en el derecho que se le otorga a un inventor por un Estado o por una oficina regional que actúa en nombre de varios Estados, y que le permite la capacidad de impedir que terceros exploten por medios

comerciales su invención durante un plazo limitado, que suele ser de 20 años. El otorgar esa exclusividad hace de la patente un incentivo en la medida en que se reconoce al inventor por su actividad creativa a la vez que se establece la situación propicia para que obtenga la recompensa material por su invención comercial. Esos incentivos fomentan, a su vez, la innovación, e indirectamente contribuye a mejorar la calidad de la vida humana. A su vez el inventor obtiene la obligación de divulgar al público la invención patentada, de modo que terceros puedan beneficiarse de los nuevos conocimientos y contribuir así al desarrollo tecnológico. Resaltamos que la obligación de divulgar la invención es un factor esencial al momento de concederse la patente, porque de esta manera se pone en punto de equilibrio los intereses de los inventores y los intereses del público en general.

Antes de proseguir con el procedimiento para obtener una patente consideramos precisar que no todas las invenciones son patentables. Siendo necesario que toda invención cumpla con ciertos requisitos, los cuales se encuentran en las distintas leyes de patentes, pero que tienen su fundamentación en los distintos convenios administrados por el OMPI, y en la Convención sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, ya anteriormente comentadas, estos requisitos son conocidos con el nombre de requisitos o **condiciones de patentabilidad**, y que vienen a ser los siguientes:

- **Utilidad:** La invención debe tener utilidad práctica o ser susceptible de aplicación industrial, de una u otra índole;
- **Novedad:** En la invención debe observarse una nueva característica hasta el momento no conocida en el cuerpo de conocimientos (lo que se conoce como “**estado de la técnica**”) en el campo técnico de que se trate;
- **No evidencia:** En la invención debe observarse lo que se ha venido a llamar *actividad inventiva*, a saber, algo que no pueda ser deducido por una persona con conocimientos generales en el campo técnico de que se trate.
- **Materia patentable:** Además, la invención debe cumplir el requisito de lo que se considera materia patentable conforme a la normativa del país, que varía de un caso a otro. En muchos países no se consideran patentables las teorías científicas, los métodos matemáticos, las variedades vegetales y animales, los descubrimientos de sustancias naturales, los métodos de tratamiento médico (en oposición a los productos médicos) y toda invención cuya explotación comercial

se considere necesario impedir a los fines de proteger el orden público, las buenas costumbres y la salud pública.

Además hay que añadir que sobre los requisitos de novedad y actividad inventiva (no evidencia) están condicionados a cumplirse en una fecha determinada, por lo general, la fecha en la que se presente la solicitud.

Una vez explicado lo referente a las condiciones de Patentabilidad, es necesario referirnos a las clases de patentes, y esta depende de la naturaleza de la invención. Se acostumbra distinguir entre invenciones que consisten en productos e invenciones que consisten en procedimientos. Así por ejemplo la elaboración de un nuevo artículo “Y” constituye un ejemplo de lo que se entiende por invención de un producto. Pero la invención de un nuevo método o procedimiento para la elaboración de ese mismo artículo “Y” ya conocido o un nuevo artículo “Z” constituye lo que se entiende por invención de procedimiento. De ahí que las patentes correspondientes se suelen denominar, respectivamente, **patentes de producto** y **patentes de procedimiento**. Con el objeto de obtener una patente de invención, el inventor, o la entidad para la que este último trabaje, debe presentar una solicitud, esta solicitud de patente sólo podrá comprender una invención o un grupo de invenciones relacionadas entre sí, de manera que conformen un único concepto inventivo (Decisión N° 486, arto 25).

3.9.2.- Certificados de Protección.

Se le puede definir como un derecho de propiedad industrial de carácter cautelatorio y provisional que tiene su origen en la necesidad del inventor de hacer pública su idea por efecto de realizar experimentación o por la construcción de algún mecanismo sin los cuales no podría realizar el invento. Es por estas circunstancias y a solicitud del inventor que se le concede el certificado de protección por el término de 1 año, para solicitar la patente de invención respectiva. Este certificado da su dueño derecho preferente sobre cualquier persona para que durante el año de protección pretenda solicitar derechos sobre lo mismo. Si transcurrido el año el poseedor del certificado de protección no solicita la patente definitiva pierde el

derecho preferente. En el caso de que solicitase la patente, ésta tendrá vigencia desde que se presento la solicitud del certificado de protección.

3.9.3.-Modelos de Utilidades.

Los modelos de utilidad, son menos conocidos que las patentes, algunos la denominan “la patente menor” también sirven para proteger las invenciones. Esta figura se contempla en las leyes de más de 30 países así como en diversos acuerdos regionales. Así mismo algunos países la denominan **patentes de innovación o innovaciones de utilidad**, como es el caso de Australia y Malasia. En otros son meras patentes de invención pero de corta duración, es el caso de Hong Kong, Irlanda y Eslovenia. Precizando, es necesario indicar que con el término “modelo de utilidad” nos referimos a un título de protección para determinadas invenciones, como las invenciones en la esfera mecánica. Aplicándose los modelos de utilidad a las invenciones de menor complejidad técnica y aquellas que van a ser comercializadas por corto tiempo. El procedimiento para obtener protección en tanto que modelo de utilidad suele ser más breve y sencillo que el relativo a la solicitud de una patente. Los requisitos sustantivos y de procedimiento que se contemplan en las leyes difieren mucho de un país a otro. Con respecto a las patentes se da las siguientes distinciones. El requisito de “novedad” sigue siendo obligatorio, en tanto que los de “actividad inventiva” y “no evidencia” a veces no se contemplan o son menos rigurosos. Esto se debe a que con el modelo de utilidad se busca amparar las innovaciones que aportan mejoras ante todo, y que no necesariamente reúnen los criterios de patentabilidad. En lo referente al **plazo de protección** que otorgan los modelos de utilidad resultan más cortos que el que se estipula para las patentes de invención, siendo que el del modelo de utilidad varía entre los 7 y los 10 años. En lo que respecta a nuestro ordenamiento legal esta figura está tratada en el artículo 97 del D. Leg N° 823, Ley de Propiedad Industrial, el cual establece que “se otorgará patente por Modelo de Utilidad a toda nueva forma, configuración o disposición de elementos de algún artefacto, herramienta, instrumento, mecanismo u otro objeto o de alguna parte del mismo que permita un mejor o diferente funcionamiento, utilización o fabricación del objeto que lo incorpora o le proporcione alguna utilidad, ventaja o efecto técnico que antes no tenía”. Como se puede apreciar del análisis del presente artículo es objeto del modelo de utilidad más que la creación de algo nuevo,

es la nueva forma o estructura de algo que ya había sido inventado y que muy bien puede ser objeto de una patente de invención, pero que tiene la calidad de novedoso en que permite mejorar o darle un nuevo uso, dotándola con un plus a una anterior invención. El artículo N° 100 de la misma disposición legal, señala que el plazo de protección de las patentes de modelo de utilidad es de 10 años, que cuentan desde el momento de haberse presentado la solicitud. Transcurrido dicho término el modelo de utilidad será de dominio público.

3.9.4.- Diseños Industriales.

De manera general se entiende por diseño industrial al que se ha realizado sobre el estético y ornamental de cualquier artículos de utilidad. Pudiendo ser diseño de la forma, como del modelo o el color del artículo. Dándole un atractivo especial y distintivo sin que merme la eficacia de la función para la cual fue concebido el artículo. En nuestro ordenamiento los diseños industriales están regulados en el Título VII de la Ley de Propiedad Industrial, la cual en su artículo N° 102, señala que: **“.....Se considerará diseño industrial cualquier reunión de líneas, combinación de colores o cualquier forma externa bidimensional o tridimensional, que se incorpore a un producto industrial o de artesanía para darle una apariencia especial, sin que cambie el destino o finalidad de dicho producto y sirva de tipo o patrón para su fabricación.....”** En el común de las legislaciones se señala que estos diseños deben ser susceptibles de poder ser reproducidos por medios industriales, finalidad esencial del diseño, y por la que recibe el calificativo de “industrial”, pero como se puede observa de lo transcrito del artículo 102 la protección de diseño industrial se ha extendido a la producción artesanal, quizás por ser muy extendida en nuestro medio, pero que desnaturaliza este derecho industrial. La estética y el acomodo al fin del objeto es lo determinante como característica del diseño industrial por ser lo que le otorga el plus al objeto por cuanto ante resultados técnicos relativamente similares, lo que determina la decisión del consumidor es el precio y el aspecto estético. De ahí la importancia de registrar los diseños industriales, porque es el modo en que los fabricantes protegen, de hecho, uno de los elementos distintivos determinantes para el éxito del producto en el mercado. La finalidad básica de la protección de los diseños industriales es fomentar la actividad de diseño para la elaboración de productos. De ahí que por lo general en

las leyes de protección de diseños industriales sólo se contemple la protección de diseños que puedan utilizarse en la industria o cuya producción pueda realizarse a gran escala. Es el requisito de “utilidad” el que marca la diferencia esencial entre la protección de los diseños industriales y el derecho de autor debido a que esta tiene que ver exclusivamente con las creaciones estéticas.

Sin embargo es necesario hacer notar que en la mayoría de las legislaciones de protección de los diseños industriales son excluidos los diseños que obedezca solamente a la función para la que haya sido concebido el artículo.

Del mismo modo la protección de los **diseños** industriales que se contempla en las leyes sólo se aplica a los diseños que se apliquen o estén integrados en artículos o productos. Debido a que esa protección no impide, pues, que otros fabricantes produzcan o hagan negocios con artículos o productos similares, a condición de que en estos últimos no esté integrado o reproducido el diseño protegido. La vigencia de los derechos sobre los diseños industriales varía de un país a otro, por lo general, **el plazo máximo** oscila entre 10 y 25 años, período que se divide en plazos con el fin de que el propietario renueve el registro para obtener una ampliación de la vigencia de sus derechos. La brevedad del plazo de protección se debe probablemente al hecho de que los diseños están asociados a lo pasajero, a la moda, como los sectores de las vestimentas y del calzado. En el caso peruano la protección de un diseño industrial tiene una duración de 10 años, contados desde la fecha de presentación de la solicitud, luego de los cuales el diseño será de dominio público, tal como lo prescribe el artículo N° 109 de la Ley de Propiedad Industrial. Como se dijo anteriormente estos diseños están asociados más a la moda, como realmente sucede en la mayoría de países, pero en el Perú hay que señalar que los diseños industriales referentes a indumentaria no son registrables.

3.9.5.- Secretos Industriales.

Conforme al artículo 117 de la Ley de propiedad Industrial son amparables como secreto industrial lo siguientes factores:

- El conocimiento tecnológico, entendido como el procedimiento de fabricación.

- El conocimiento relativo al empleo de técnicas industriales que tengan su origen en el conocimiento, experiencia o capacidades intelectuales que posea una persona con carácter confidencial.
- Quien esté en posesión legítima de estos conocimientos está protegido contra la revelación de los mismos. De igual manera no se podrán adquirir o usar dichos conocimientos sin el consentimiento del poseedor legítimo. Este amparo está condicionado a que se cumplan las siguientes condiciones:
- Que el conjunto de la información o en la composición de sus elementos no sea conocida en general, o no sea de fácil acceso al círculo de personas que en situación de normalidad manejan ese tipo de información.
- Que el conocimiento por el hecho de ser secreto tenga un valor comercial, ya sea efectivo o potencial.
- Que el poseedor legal del conocimiento haya tomado las medidas razonables para mantenerla secreta.
- Que el conocimiento considerado como secreto deberá constar en documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos ópticos u otros similares. De igual manera los secretos industriales podrán ser objeto de un depósito ante Notario, para cuyos efectos deberán ser presentados en sobre cerrado y lacrado con la descripción del secreto industrial, debiendo remitirse a la oficina competente la certificación notarial por la que da fe que el secreto industrial se haya bajo su custodia.

El amparo de este derecho industrial se mantendrá mientras perduren las tres primeras condiciones antes descritas.

3.9.6.- Marcas de Productos y de Servicios.

Por marcas se entiende un signo o una combinación de signos que sirvan para diferenciar los productos o servicios de una persona o empresa de los de las demás. Esos signos pueden ser palabras, letras, números, fotos, formas y colores así como toda combinación de los mismos. Además, cada vez son más los países que autorizan el registro de formas menos tradicionales de marcas, como los signos tridimensionales (como la botella de Coca-Cola o la barra de chocolate Toblerone), signos sonoros (sonidos, como el rugido del león que sale en las películas producidas por la MGM), o los signos olfativos (olores, como los perfumes). Pero en muchos

países se han establecido límites a lo que puede ser registrado como marca, comúnmente se considera como signos solo aquellos que pueden ser perceptibles visualmente o puedan ser representados por medios gráficos. En el caso del Perú, que en el artículo N° 128 de la Ley de Propiedad Industrial prescribe que un signo se podrá registrar como marca si cumple con los siguientes requisitos:

- Los signos tienen que ser perceptibles.
- Tienen que ser lo suficientemente distintivos,
- Y deben ser susceptibles de representación gráfica.

Destacando como signos que pueden registrarse como marca los siguientes:

- Las palabras (reales o forjadas) o combinaciones de palabras, incluidas las que sirven para identificar a las personas;
- Las imágenes, figuras, símbolos, gráficos, logotipos, monogramas, retratos, etiquetas, emblemas y escudos;
- Los sonidos;
- Las letras y los números y las combinaciones de colores;
- Las formas tridimensionales entre las que se incluyen las envolturas, los envases, la forma no usual del producto, o su presentación.
- Cualquier combinación de los signos o medios que, con carácter enunciativo, se menciona en los literales anteriores.

3.9.7.- Marcas Colectivas.

Por **marcas colectivas** se entienden las marcas que son propiedad de una asociación, por ejemplo, una asociación de contables o ingenieros, cuyos miembros utilicen la marca para denotar cierto nivel de calidad y otros requisitos impuestos por la asociación. Es así que nuestro ordenamiento, en el artículo 196 de la Ley de Propiedad Industrial define que “**las marcas colectivas son todas aquellas marcas que sirven para distinguir el origen o cualquier otra característica común, ya sea de productos como de servicios de empresas diferentes que utilizan la marca bajo control del Titular**”. En tanto que el artículo siguiente hace un listado de las agrupaciones que encontrándose legalmente constituidas podrían, de ser el caso solicitar el registro de su marca colectiva. Entre las que tenemos los siguientes:

- Agrupaciones de productores.

- Asociación de fabricantes.
- Asociaciones de Prestadoras de Servicios.
- Cualquier Organización, y en general cualquier grupo de personas.

Y el segundo párrafo señala que cualquiera de las antes mencionadas podrá solicitar el registro de su marca colectiva con la finalidad de distinguir en el mercado sus productos o servicios de sus integrantes de quienes no forman parte de sus respectivas asociaciones, organizaciones o grupos humanos.

3.9.8.-Marcas de Certificación.

En cuanto a las **marcas de certificación**, hay que señalar que son aquellas por las que se autentifica ya sea el origen, los componentes, la calidad y otros factores de los productos y servicios elaborados o prestados por personas debidamente autorizados por el titular de la marca. Buscando con ellas certificar el cumplimiento de ciertas normas definidas pero que no implican pertenencia a asociación alguna.

3.9.9.-Nombres Comerciales.

Los nombres comerciales constituyen una categoría aparte dentro del ámbito de la propiedad industrial. Por nombre comercial se entiende el nombre o la designación que permite identificar a una empresa. En tanto que el artículo 207 de la Ley de Propiedad Industrial precisa que ***“es el signo que sirve para identificar una persona natural o jurídica en el ejercicio de su actividad económica”***. En la mayoría de los países, los nombres comerciales se registran ante las debidas autoridades gubernamentales. Ahora bien, según lo dispuesto en el artículo 8 del *Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial*, los nombres comerciales gozan de protección automática sin que exista la obligación de depósito o de registro, y formen o no parte de una marca. Conforme se desprende de la siguiente transcripción: ***“El nombre comercial será protegido en todos los países de la Unión sin obligación de depósito o de registro, forme o no parte de una marca de fábrica o de comercio”***. Lo que se encuentra en conformidad con el artículo 209 de la Ley de Propiedad Industrial, que nos indica indirectamente que: ***“Las acciones de protección al nombre comercial, se encuentre o no registrado se tramitarán***

conforme con las normas contenidas en el Título XVI de la presente ley”. La protección que se da al nombre comercial de una empresa comprende la no utilización por otra, ya sea como nombre comercial o como marca de comercio de servicios y, a la no utilización de un nombre o una designación similar al nombre comercial de que se trate, en la medida en que esto sea factible de inducir a error al público.

El artículo 208 de nuestra Ley de Propiedad Industrial señala que la protección de los nombres Comerciales abarcará lo siguiente:

- Prohibición de usar o adoptar un nombre comercial idéntico.
- Prohibición de usar o adoptar un nombre comercial semejante a otro ya adoptado y usado por otra persona, pero siempre que exista riesgo de confusión o asociación.
- Prohibición de usar o registrar un signo cuyo signo distintivo principal este formado por todo parte esencial de un nombre comercial anteriormente adoptado y usado por otra persona, siempre que pueda producir un riesgo de confusión o asociación.

De acuerdo a nuestra normativa el registro del nombre comercial se extiende por un plazo de 10 años, que se cuenta a partir de la fecha de la resolución que reconoce ese derecho, pudiendo renovarse por iguales periodos.

3.9.10.- Lemas Comerciales.

Un lema comercial es la frase, palabra o leyenda utilizada como añadido y accesorio de una marca y que previo registro se encuentran protegidas por la ley. En el caso peruano de conformidad con el artículo 192 de la Ley de Propiedad Industrial, el registro de un Lema Comercial se da por un periodo de 10 años, que pueden ser renovados y que se cuentan a partir de la fecha que concede el derecho.

3.9.11.-Denominación de Origen.

Por **denominación de origen**, se entiende un tipo especial de indicación geográfica que se utiliza para productos que tienen cualidades específicas que se deben exclusiva o esencialmente al entorno geográfico de la elaboración del producto. Y en nuestra normatividad se entiende por tal, conforme el artículo 219 de la Ley de Propiedad Industrial a: “...*aquella denominación que utilice el nombre de una región o un lugar geográfico del país que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya cualidad o características dependen exclusiva o esencialmente a los factores naturales y humanos del lugar*”. El ejemplo clásico son los productos agrícolas que tienen cualidades que derivan del lugar de su producción y están influidas por *factores locales* específicos, como el clima y el suelo. De la normativa nacional y de la percepción del consumidor depende el hecho de que el signo funcione a modo de indicación, como “Toscana” para el aceite de oliva elaborado en esa región específica de Italia, o “Roquefort” para el queso elaborado en una región determinada de Francia. “Tequila” para la bebida más representativa de México y originaria de esa zona del país, o en nuestro caso con el “Pisco” nuestra bebida bandera originaria del sur de la zona costera, o “Habana”, que se utiliza para el tabaco cultivado en la región cubana de La Habana. En cuanto al plazo de protección de las denominaciones de origen está determinada por la subsistencia de las condiciones que la motivaron, a juicio de la Oficina competente. Y en lo referente al alcance de la protección de las denominaciones de origen, estas se encuentran amparadas contra:

- Su uso no autorizado
- El uso para distinguir productos no comprendidos en la declaratoria de protección, en la medida en que se trate de productos semejantes o cuando su uso aprovecha la reputación de la denominación de origen;
- Cualquier práctica que pudiera inducir a error a los consumidores sobre el autentico origen del producto.

La declaración de protección de una solicitud de origen se hará de oficio o a petición de quienes tengan legítimo interés, considerando como tales a las personas físicas o morales que directamente se dediquen a la extracción, producción o elaboración del producto que se busca amparar.

3.10.- Contratos referentes a la Propiedad Intelectual.

Hay una serie de contratos referentes a propiedad intelectual que procederé a mencionar brevemente, procediendo solo a desarrollar más exhaustivamente el Contrato de Licencia.

En lo que respecta a los Derechos de Autor tenemos los siguientes:

- Contrato de Edición.
- Contrato de Edición Divulgación de Obras Musicales.
- Contratos de Representación Teatral y de Ejecución Musical.
- Contrato de Inclusión Fonográfica.
- Contrato de Radio Difusión.

Entre los Contratos de Propiedad Industrial tenemos los siguientes:

- El contrato de Licencia.
- El contrato de Know How,
- El contrato de Asistencia técnica, y
- El contrato de Franchising.

Antes de desarrollar cada uno de estos contratos, que ha dado en llamarse contratos de transferencia tecnológica, debemos empezar por decir que cada uno de ellos no está definido completamente y que la delimitación de los mismos ha sido desarrollada por la práctica.

3.10.1.- Contrato de Licencia.

Si bien, ya ha quedado establecido que es con el otorgamiento de un derecho de propiedad industrial que el inventor adquiere la condición de Titular de una Patente, lo que le permite entre varias cosas el monopolizar la explotación de su invento, encontrándose en la potestad de autorizar a terceros la explotación del mismo. El mecanismo jurídico por el que el titular de un derecho permite la explotación ajena es el Contrato de Licencia, que forzosamente deben ser escritos e inscribirse en la oficina permanente. El contrato de licencia fue definido por Morel como el “*contrato*

por el cual el patentado acuerda con un tercero el permiso, la facultad de explotar su patente en concurrencia con él, sin caer bajo una acción por falsificación a cambio de una suma global o más a menudo una retribución periódica". Si se examina con detenimiento esta definición el contrato de licencia no significa otra cosa que la concesión de un derecho de explotación, por el que se deroga el monopolio de la patente. Así lo comprende Breuer Moreno al considerar este contrato como *"la autorización a un tercero para que explote un invento contra el pago de una compensación y por un tiempo determinado"*. Por último podemos decir, en cuanto a definición de el Contrato de Licencia que es aquella relación que se establece entre el titular de un derecho de exclusividad por la que libera a su contraparte de la obligación de abstenerse de explotar el derecho exclusivo del titular a cambio del abono de un precio, llamado regalía o canon.

Regalías.-

Con respecto a este elemento podemos decir que es toda prestación que se percibe en dinero o especie por la transferencia de uso o goce, y cuyo monto se fija en relación a la unidad de producción o explotación, es decir que el pago es proporcional al uso del derecho concedido, aunque en la práctica suele ser una suma global y fija sin que tenga necesariamente que estar en función a la utilización de los derechos licenciados.

Derechos del Licenciante.-

Entre los Derechos que tiene el titular de la Patente se encuentra los siguientes:

- Exigir el pago de la Regalía pactada.
- Tiene el derecho de exigir la explotación de la invención y esto por dos razones; primero porque de la explotación depende el pago de la regalía acordada en función a la proporción a la producción o en función a las ventas del licenciatario, y la segunda razón porque esta en su derecho de evitar que su creación al no ser explotada, genere la posibilidad que el estado otorgante de la licencia de patente otorgue una licencia obligatoria en desmedro de sus derechos económicos.

- También puede conceder otras licencias respetando la exclusividad concedida al licenciataria, pudiendo explotar personalmente el invento.

Obligaciones del Licenciente.

Son obligaciones del Licenciente las siguientes:

- Debe consentir la explotación de la patente.
- Debe consentir la Inscripción de la Licencia.
- Suministrar toda la información necesaria para que el Licenciataria explote la patente en las mejores condiciones posibles.
- Debe garantizar la legitimidad de la patente, es decir la existencia de la patente y de que es el titular de la misma, así como de los posibles vicios que pudiera contener la patente.
- Debe garantizar la ejecutabilidad de la patente y que producirá los efectos descritos en ella.
- Puede exigir al Licenciataria que acciones contra terceros que inflijan el derecho que les ha sido concedido.

Derechos y Obligaciones del Licenciataria.

- Tiene el Derecho de explotar la patente.
- Tiene el derecho a solicitar la Nulidad de la Patente.
- Debe pagar las regalías pactadas.
- Tiene la obligación de explotar la patente conforme a lo pactado en el Contrato de Licencia, es decir debe utilizar adecuadamente el conocimiento recibido y en la forma autorizada por el Licenciente.

Finalización del Contrato.

De forma general se puede decir que el contrato puede finalizar por expiración del plazo convenido o por producirse algunas de las condiciones resolutorias previstas en el mismo. Pero ante estas dos situaciones consideramos que se pueden dar por las siguientes eventualidades:

- Declaración de nulidad de la patente licenciada;
- Expropiación por causa de interés general;
- Rescisión por causa justificada;
- Denuncia según los términos del contrato.

3.10.2.- El contrato de Know How.

Es un contrato comercial necesariamente escrito y a plazo determinado, que tiene por objeto transmitir y facilitar el uso, disfrute y la explotación de fórmulas y procedimientos de carácter técnico, comercial, científico o industrial, desconocidos en sus respectivos sectores, y por el cual el cedente se obliga a dar al beneficiario estos conocimientos sin intervenir en su aplicación ni garantizando el resultado, mientras que el beneficiario o concesionario se obliga a mantenerlos en secreto, como a interrumpir su uso una vez resuelto o vencido el contrato y al pago obligatorio que puede ser fijo o un porcentaje sobre el valor de las ventas concesionario. Resumiendo, se le puede definir como aquel ***“contrato por medio del cual el cedente se obliga a transmitir conocimientos técnicos secretos mediante una corriente continua de información a cambio de un precio”***.

3.10.3.- El contrato de Asistencia Técnica,

Se trata de un contrato por el cual el poseedor de un serie de conocimientos o experiencias tecnológica altamente especializada se compromete a suministrar a otra empresa, datos, informes y manejo operativo que no tienen que ser secretos, pero cuyo conocimiento exigiría a la segunda empresa un esfuerzo o inversión considerable, por el cual resulta económicamente más rentable adquirirlo a cambio de un precio.

Por el contrato de Asistencia técnica se pacta una obligación de hacer y de resultado, lo que lo distingue del know-how que no participa en la aplicación del conocimiento ni garantiza el resultado. Fariña señala que por medio de este contrato el asistente se obliga a suministrar la cooperación de personal altamente especializado asesorando a

la otra parte de modo permanente o a través de visitas periódicas, asumiendo con ello una obligación de hacer y otra de resultado, a cambio de un precio.

3.10.4.-El contrato de Franchising.

Por el contrato de Franquicia Comercial el titular de un esquema de organización, llamada franchisor o franquiciante, autoriza a otra(s) llamada(s) franchisee(s) o franquiciado(s) a utilizar su esquema organizativo, lo que incluye la instalación, la organización, las modalidades de prestaciones de servicio a sí como el uso de sus signos distintivos(marca) para que se aplicable a una cadena de establecimientos para la venta o distribución de productos o para la prestación de servicios en forma exclusiva en un territorio determinado a cambio de un porcentaje en las ganancias obtenidas por concepto de ventas.

CAPÍTULO IV

CONTROL ADUANERO Y GESTIÓN DE RIESGO EN ADUANAS

RESUMEN DEL CAPITULO IV.-

CONTROL ADUANERO Y GESTIÓN DE RIESGO EN ADUANAS

En el capítulo IV desarrollaré el tema del Control Aduanero y la Gestión de Riesgo. Consideré tratarlo en este orden por que era necesario que antes de entrar a desarrollar el objeto central de esta tesis se tuviera un claro conocimiento de aquello sobre lo que se va a ejercer control, en este caso la acreditación que hace la administración aduanera del valor declarado de mercancías importadas sujetas al pago de regalías derivadas de derechos de propiedad intelectual. Es así que habiéndose estudiado estos dos puntos se procede en el presente capítulo a tratar en profundidad el tema del Control Aduanero como una de las distintas facetas que toma la potestad aduanera ejercida por las administraciones aduaneras.

Este capítulo IV se encuentra dividido en grupos que tratan conceptos que concurren para formar un único tema. El orden de este capítulo es el que sigue:

- Control Aduanero.
- Facilitación Aduanera.
- El Convenio para la Simplificación y Armonización de los regímenes aduaneros o Convenio de Kyoto revisado, visto de manera general.
- El estudio específico del Capítulo 6 del Anexo General del Convenio de Kyoto revisado por ser el referido al tema del Control Aduanero.
- La Gestión de Riesgo como el método por excelencia del Control Aduanero moderno, y por último
- Las Conclusiones particulares sobre este tema.

En el primero de estos Sub-temas, el del control aduanero se parte de la conceptualización de lo que es la Potestad Aduanera y de allí defino que se entiende por control aduanero. Luego procedo a mencionar las clasificaciones más usuales que se hacen del Control Aduanero, deteniéndome y desarrollando extensamente en la clasificación según el momento en que esta se hace efectiva, es decir anterior, concurrente y posterior al despacho, mencionando en que consisten, y precisando en cada uno de ellos las condiciones que deben darse para hacer efectiva esta medida.

El segundo sub-tema, el de la Facilitación Aduanera lo desarrollé en el entendido a que es en virtud de su implementación que se dan las condiciones causante del control aduanero moderno, un control que pasó del control de movimientos al procedimiento de auditoria posterior al despacho y al de auditoria de los sistemas de los operadores de comercio exterior. Al tratar este sub-tema hice un desarrollo histórico, es decir, narro como se fueron delineando sus alcances hasta abarcar toda la variedad de manifestaciones que ahora comprende la facilitación aduanera.

El tercer sub-tema lo constituye el estudio del instrumento internacional por antonomasia que contiene la más variadas medidas facilitadoras, es decir el Convenio para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros más conocido como Convenio de Kyoto revisado. El estudio lo realizo analizando los antecedentes que dieron lugar a su origen. Asimismo menciono la estructura del convenio original y sus falencias lo que determinaron su revisión. También llevo a cabo un análisis sobre la estructura de este último, comprendiendo al Cuerpo del mismo, al Anexo General y los Anexos específicos, mencionándose el objeto de cada uno de estos últimos así como sus alcances.

Dado que el convenio trata una gran variedad temas, estos no serán desarrollados en su totalidad, procediéndose con aquellos que se encuentren relacionados con el objeto de esta tesis.

Es así que como en el cuarto sub-tema realizó un estudio del capítulo 6 del anexo general del Convenio de Kyoto revisado, el referido al control aduanero, este estudio lo llevó a cabo precisando cada una de las 10 normas de los que está compuesto el capítulo seis, precisando de igual manera los principios que rigen el control aduanero y resaltando los puntos sobresaliente del presente capítulo, entre los que tenemos los métodos de control aduanero y desarrollando el de los Controles por Auditoria y el de Auditorias a los sistemas de los Comerciantes, así como las etapas por las que se realizan cada uno de estos.

Al desarrollar el plan de tesis optativo pensé incluir en este cuarto capítulo el estudio del tema del Convenio de Kyoto, el referente a la aplicación de la tecnología de la información en el control aduanero, pero este capítulo 7 del Anexo general considero

que es más pertinente incluirlo en el capítulo VI de la presente tesis:” Aplicación de tecnologías de la Información en la prevención y detección del Fraude Aduanero”.

Como quinto sub-tema trataré la gestión de riesgo, el cual se desarrolla primero definiéndola y remarcando su aplicación en la actividad privada para proceder a aplicarla a continuación en los distintos entornos públicos para a continuación definir la gestión de riesgo en el contexto aduanero y muy específicamente en lo referido a la problemática de la valoración aduanera incorrecta o francamente fraudulenta. Asimismo desarrollaré el proceso de gestión de riesgo en sí, detallando cada una de las etapas que la comprenden.

Por último, en lo que respecta a las conclusiones parciales que se obtengan del estudio de este capítulo, estas irán en la sección de conclusiones que integran esta tesis, y esto con la finalidad de evitar la redundancia en el trabajo.

CAPÍTULO IV.-

CONTROL ADUANERO Y GESTIÓN DE RIESGO

4.1 Potestad Aduanera.-

Antes de pasar a tratar lo referente al Control Aduanero debemos señalar que este viene a constituir una faceta de un concepto mucho más amplio la Potestad Aduanera, la cual se define como el conjunto de facultades y atribuciones que tienen la autoridad aduanera para controlar el ingreso, permanencia, traslado y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte hacia y desde el territorio aduanero nacional y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan el ordenamiento jurídico aduanero.

4.2.- Concepto de Control Aduanero.

La expresión “Control Aduanero” ha sido definida en el Glosario de Términos Aduaneros de la Organización Mundial de Aduanas-OMA como “las medidas aplicadas a los efectos de asegurar el cumplimiento de las leyes y reglamentos de cuya aplicación es responsable la Aduana”. En la Decisión 574 de Comunidad Andina de Naciones –CAN se define la expresión “Control Aduanero” como "el conjunto de medidas adoptadas por la administración aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera o de cualesquiera otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de las aduanas". Es importante anotar que la OMA y CAN no sólo hacen referencia al control de las obligaciones emitidas por la administración aduanera, sino de cualesquiera que sea responsabilidad de aduanas, tales como disposiciones de mercancías prohibidas o sanitarias que son emitidas por otras autoridades, pero cuyo control es competencia de las aduanas. Es así que los Controles Aduaneros se

constituyen en las actuaciones específicas realizadas por las autoridades aduaneras para garantizar la correcta aplicación de la normativa aduanera y demás disposiciones legales que regulen la entrada, salida, tránsito, entrega y uso final de las mercancías que circulen entre el territorio aduanero de la Comunidad y los terceros países y la presencia de mercancías que no tienen estatuto comunitario, estas actuaciones pueden comprender: la comprobación de las mercancías, el control de los datos de la declaración, la existencia y autenticidad de los documentos, tanto en soporte electrónico como en papel, el examen de la contabilidad de las empresas y demás documentos contables, el control de los medios de transporte, el control del equipaje y demás mercancías que transporten las personas y la práctica de investigaciones administrativas y demás actuaciones similares. Resumiendo podemos decir que son el conjunto de medidas adoptadas por la autoridad aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera nacional y demás disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de la administración aduanera.

4.3.- Clasificaciones del Control Aduanero.

a) El primer criterio de clasificación lo determina el momento en que se ejercita el Control Aduanero, y toma como referente la declaración aduanera, es decir el momento en que los operadores de comercio exterior solicitan la destinación aduanera para obtener autorización del levante (retiro) o embarque de mercancías, de allí que el control pueda ser:

- *Control anterior al despacho*, aquel que es ejercido por la administración aduanera antes de la admisión de la declaración aduanera de mercancías.
- *Control durante el despacho*, aquel que es ejercido desde el momento de la admisión de la declaración por la aduana y hasta momento del levante o embarque de las mercancías.
- *Control Posterior*, aquel que es ejercido a partir del levante o del embarque de las mercancías despachadas para un determinado régimen aduanero.

b) Según el Régimen Aduanero.

Este criterio clasificador se efectiviza teniendo en cuenta los distintos regímenes aduaneros, entendiéndose como tales a los distintos tratamientos legales que corresponde a las mercancías conforme a la normatividades establecidas en la legislación aduanera de cada país. De allí que el control aduanero se clasifique según el régimen aduanero sujeto a control, Así tenemos control aduanero de importaciones; de exportaciones, de depósito aduanero, de tránsito aduanero, de perfeccionamiento, entre otros.

c) Según tipo de obligación

En este caso el criterio clasificador está determinado por la naturaleza de la obligación sujeta a control, así tenemos:

- Control de obligaciones tributarias, referidas al control del correcto pago de tributos en importaciones. Este control es de vital importancia en países donde los impuestos a las importaciones tienen alta participación en relación al total de ingresos fiscales.
- Control de obligaciones extra-tributarias, referidas al control de la administración aduanera sobre obligaciones no tributarias, como viene a ser la verificación de las obligaciones de presentación de certificados o registros sanitarios, Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna - CITES, licencias u otros que se requieran en despacho aduanero.

En el presente trabajo procederé a desarrollar el tema de acuerdo al primer criterio clasificador, es decir teniendo en cuenta el momento en que se efectúa el control aduanero, esto debido no sólo a que es el punto de vista desarrollado en la Convenio de Kyoto revisado, sino porque además nos permite mostrar en el presente trabajo una panorámica mucho más amplia de lo que es el ejercicio de la Potestad Aduanera en lo referente a Control.

4.3.1.- Control Previo.

Al no existir una definición internacionalmente aceptada de lo que es el control previo debemos ensayar una definición de este procedimiento en los siguientes términos: *“Es una función por la que los agentes de comercio puedan presentar por anticipado los datos para que la aduana tramite y autorice el levante de la mercancía a la llegada de ésta al país; la aduana puede incluso autorizar el levante antes de que haya realmente llegado la mercancía, siempre y cuando la se haya contado con todos los detalles necesarios y los haya podido examinar de antemano”*. La tramitación del despacho antes de la llegada es una medida de facilitación relacionada con el artículo VIII del GATT de 1994 (Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación). Es particularmente pertinente su párrafo 1 c), que dice lo siguiente: *"Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación"*. Las propuestas presentadas en el contexto de las negociaciones en curso sobre facilitación del comercio para aclarar y mejorar el artículo VIII se refieren, entre otras cosas, a la tramitación del despacho antes de la llegada, en el Perú se le denomina Sistema Anticipado. En el comercio mundial actual se debe minimizar o eliminar la pérdida de tiempo en el despacho en aduana o en controles complejos y dar paso a procedimientos modernos de comercio y transporte como el comercio electrónico y las operaciones justo a tiempo. Esta necesidad ha sido reconocida y ha motivado a muchos gobiernos a implementar en sus aduanas mecanismos o procedimientos facilitadores, sin olvidar la doble función que les corresponden cumplir a las administraciones aduaneras; una asegurar y proteger eficazmente los ingresos nacionales y la otra agilizar el despacho y el levante de las mercancías, buscando entre ellas la sintonía requerida para lograr la complementariedad de estas dos funciones a primera vista disímiles. Ciertos grupos de mercancías requieren que la aduana proceda cuanto antes al levante, como los embarques por aire, en que los comerciantes tienen que pagar fletes muy elevados. Análogamente, la aduana debe autorizar el levante inmediatamente después de la llegada al puerto de entrada de envíos urgentes de periódicos, medicinas y equipo hospitalario, mercancías perecederas, etc. Esto se aplica también al envío expreso de piezas de repuesto,

muestras, etc. Y es mediante la tramitación del despacho antes de la llegada, que los comerciantes y transportistas pueden retirar rápidamente, o con muy poca demora, las mercancías de las aduanas. Logrando con ello efectivizar una medida de facilitación aduanera muy importante. Sin embargo esto no puede ser aplicado sin ningún criterio racional.

La OMA teniendo en cuenta la necesidad de los operadores de retirar con la mayor rapidez sus mercancías ha emitido un documento denominado “**Directrices para el Levante Inmediato de los Envíos por parte de la Aduana**” cuyo nombre original en el idioma oficial de la OMA es (*Guidelines for the Immediate Release of Consignments by Customs*), las que basadas en prácticas existentes que permitan a la Aduana combinar el levante inmediato con controles importantes y adecuados para dichos envíos. (Directiva 1.3) En dicho documento en la directiva 1.4, la OMA establece como norma general que las Aduanas acordarán el levante/despacho inmediato de todos los envíos, siempre y cuando los operadores aduaneros cumplan con las condiciones establecidas por la Administración Aduanera y que comuniquen la información necesaria exigida con arreglo a la legislación nacional con anterioridad a la llegada de los envíos. Esta información anticipada se hará mediante intercambio electrónico de datos. Asimismo mediante la Directiva 1.5 se acepta el levante anticipado en aquellos envíos en los que se facilita la información con posterioridad a la llegada de las mercancías mediante soporte no informático, tales como los envíos postales. Con la finalidad de ayudar a la Administración Aduanera a determinar cuáles son los datos exigidos y el procedimiento exacto que se debe aplicar para el levante/despacho inmediato, la Directiva 1.6 recomienda que los envíos que se presenten para su levante inmediato se dividan en cuatro categorías.

Estas cuatro categorías de mercancías cuyo retiro se puede autorizar de inmediato a través de procedimientos simplificados son:

1. *Correspondencia y documentos.-*

Esta categoría se encuentra tratada en directiva número 4 e incluye la correspondencia y los documentos carentes de valor comercial y que no están

sujetos a derechos e impuestos. Y en donde la correspondencia se limita a mensajes escritos que una persona envía a otra, postales y cartas con mensajes personales también los documentos se limitan a impresos en cantidades no comerciales. No se encuentran incluidos la correspondencia o los documentos grabados en soportes informáticos ni los elementos prohibidos o restringidos. Se puede proceder al levante de los artículos sin valor comercial sobre la base de los documentos de transporte o incluso de una declaración verbal.

2. Envíos de escaso valor que no están sujetos al pago de derechos o impuestos.

En esta categoría se encuentra normada en la directriz número 5 e incluye conceptos como material para la distribución masiva en cantidades comerciales, cierto tipo de literatura para invidentes, papeles impresos; los envíos de escaso valor cuyos derechos e impuestos hayan sido cancelados o a los que se renuncia a su recaudación por ser insignificantes la suma del valor del impuesto a aplicarse, como ejemplo tenemos las muestras comerciales, y los obsequios por debajo de un valor definido; las mercancías de escaso valor que no están sujetas a derechos ni impuestos por derecho propio. La administración aduanera deberá establecer el valor límite del envío o sobre el derecho y/o impuesto pagadero por debajo del cual no se percibirán derechos ni impuestos y se autorizaría el levante de la mercancía mediante una declaración simplificada que deberá ser presentada a la aduana por anticipado. Asimismo la Aduana debe asegurarse de que dicha información se encuentra fácilmente disponible. Puede utilizarse uno de estos criterios o ambos. Pudiendo ser este valor límite, equivalente a 50 DEG (Derechos Especiales de Giro), o el valor de los impuestos a pagarse sean inferiores a 3 DEG, pudiendo ser del mismo modo el requisito que se den estas dos condiciones.

3. Envíos de escaso valor que están sujetos a derechos.

Esta categoría está normada en la directriz número 6 y comprende tanto los envíos que están por encima del valor tope y/o de los límites relacionados con los derechos/impuestos de los envíos incluidos en la categoría anterior, o que no cuentan con las condiciones requeridas para que se dé una renuncia o cancelación de derechos e impuestos. No estando comprendidos en ningún caso los artículos

prohibidos o restringidos. Asimismo se deberá establecer los umbrales entre los que sería aplicable pudiendo iniciarse desde los montos superiores a 50 DEG y puede ascender hasta 1.000 DEG o cualquier otro valor pero que necesariamente deberá ser inferior al valor establecido en la legislación nacional para los cuales necesariamente se requiera una declaración completa de mercancías. Igualmente la administración aduanera deberá asegurarse que la información relativa al valor o sobre los límites de los derechos y/o impuestos que determinan el umbral de los envíos incluidos en esta categoría se hallen fácilmente disponibles.

En esta categoría se pueden dar dos tipos de Levante de las mercaderías levante inmediato con despacho simultáneo, y levante inmediato con despacho posterior. Para que proceda el primer tipo, objeto del presente acápite, la información exigida por la Aduana, deberá facilitarse antes de la llegada de las mercancías, esto con la finalidad de procesar dicha información, calcular la cantidad de derechos e impuestos pagaderos y si se considerase necesario para seleccionar un envío para proceder a su examen documental y/o físico; que se presente una declaración de mercancías simplificada antes de la llegada de las mercancías, donde se recoge la información exigida por la Aduana; y se paguen todos los derechos e impuestos o se aceptan las condiciones del pago aplazado.

4. Envíos de gran valor.

Esta categoría se encuentra normada en la directriz numero 7 y se encuentran incluidas en la misma todos los envíos que no están comprendidos en las otras tres categorías descritas anteriormente e incluso abarca los envíos que contienen mercancías sujetas a restricciones. Aquí se aplican los procedimientos habituales de levante y de despacho, incluidos los pagos de derechos e impuestos. Se concederán facilidades para el levante siempre y cuando se haya presentado previamente a la aduana la información necesaria. Se puede autorizar el levante inmediato para el posterior despacho si se garantiza el pago de derechos e impuestos. Asimismo esta directriz, en su acápite 4 reconoce que los procedimientos especiales para personas autorizadas, a saber, la declaración periódica de mercancías, facilitan igualmente el levante/despacho de las mercancías incluidas en esta categoría.

Beneficios y Costos de la Implementación del Despacho Aduanero Anticipado.

Con la implementación de este sistema se logra los siguientes beneficios.

- El establecimiento de acuerdos de colaboración con los importadores. Esta condición indispensable es por si misma un logro al haber conseguido la administración aduanera una cooperación y una coparticipación más estrecha con las empresas a las que se aplique esa modalidad, encontrándose en la situación de conocer más a fondo cada empresa y sus actividades, incluidos sus libros y archivos, al haber podido estudiar entre varias cosas; las distintas pautas de importación, la clase y naturaleza de los productos involucrados en relación con su clasificación arancelaria, los distintos regímenes fiscales, las cuestiones de valoración, la cadena de producción y distribución y otros asuntos. Asimismo las medidas correctivas estarán fundamentadas en los respectivos acuerdos. A su vez, no hay que olvidar que esta cooperación administración aduanera – operadores de comercio exterior hará factible ampliar el trato favorable a otros aspectos de la facilitación como sería el caso de la inclusión de estos importadores en el sistema de despacho periódico, la adopción de procedimientos simplificados y el aplazamiento de los pagos.
- Se obtiene un mejor aprovechamiento de los Recursos Humanos, en cuanto al proporcionarse los datos requeridos por la administración aduanera de forma anticipada, permitiéndole a esta mejorar la organización de sus funciones de control. Situación que se repetirá en el caso de los importadores autorizados al presentar sus declaraciones periódicas.
- El tiempo de espera por el levante de las mercancías se verá reducido. Situación muy importante y decisiva sobre todo para los importadores en lo que respecta a la competitividad. Al permanecer las mercancías menos tiempo bajo la custodia de la aduana que en el procedimiento ordinario. El levante inmediato tiene una importancia capital por el tiempo y costos que se ahorran. Esto gracias al despacho electrónico y el recoger la información de manera anticipada.

- Se hacen posibles las *Operaciones justo a tiempo*. Esto debido a la rapidez del despacho y a que el levante se autoriza lo más rápidamente posible logrando con ello los estándares indispensables de las operaciones modernas de comercio, como el comercio electrónico y las entregas justo a tiempo.
- *Se logran ahorros sustanciales en las tasas de almacenamiento*. Esto debido a la tramitación anticipada del despacho, logrando consecuentemente la reducción de las tasas por depósito y almacenamiento. Sin olvidar que igual razón puede disminuir el costo de los seguros de las mercancías almacenadas.

En lo referente a los costos de la implementación de este sistema hay que precisar que lo normal es que se instituya este procedimiento en el esquema de un programa general de modernización de la administración aduanera, sobre todo en lo referente a la introducción de sistemas de despacho informatizados, en esta escenario los gastos directamente relacionados con la tramitación del despacho antes de la llegada de la mercancía serán atribuibles a los programas de creación de capacidades para el personal de gestión y los funcionarios de aduanas; y la organización y el perfeccionamiento de programas basados en la tecnología de la información que ayuden en las operaciones de tramitación del despacho antes de la llegada de la mercancía.

Evaluación de la aplicación de esta medida.

La implementación de toda medida innovadora en cualquier entorno, sea a nivel gubernamental o privado debe estar sujeta a permanente examen y revisión, para que en un continuo proceso de retroalimentación del procedimiento a implementarse, en este caso el despacho anticipado, éste sea afinado y se racionalice con más esmero los recursos humanos y materiales que les han sido asignados para alcanzar su éxito. Existe una variedad de métodos para evaluar si la tramitación del despacho antes de la llegada de la mercancía ha resultado eficaz. En primer lugar, los auditores internos deben verificar, mediante una **auditoría de gestión** si la autoridad aduanera ha sido eficiente al momento de la creación de capacidades, sobre todo en lo que respecta a si el procedimiento ha sido enseñado suficientemente al personal y si se ha divulgado en la comunidad comercial. Además, ese examen debe determinar si las actividades de

creación de capacidad se han brindado de una forma completa y estructural y de no ser así, sí estuvieran siendo debidamente complementadas al momento de la auditoría de gestión. Un buen indicador de si la aplicación ha sido eficaz sería que un determinado número de comerciantes que utilice ordinariamente el procedimiento de tramitación previa a la llegada de la mercancía, supere un índice de valoración previamente establecido. Otro indicador similar al anterior podría estar determinado por el número de acuerdos de colaboración que se hayan concertado entre las aduanas y los importadores y operadores privados. Asimismo soy de la opinión que la participación de las organizaciones comerciales locales en el proceso de evaluación resulta ser de gran utilidad. Esto se debe a que los servicios prestados por la administración aduanera serán ponderados por los asociados y los usuarios, lo que deviene en un aumento en la credibilidad de la evaluación ya que reforzará la cooperación entre las aduanas y la comunidad empresarial. También es recomendable que el personal de control interno puede llevar a cabo auditorías de gestión periódicas, esto en el marco de un proceso de auto evaluación permanente, tomando como base las directrices de la Organización Mundial de Aduanas y usando como instrumento la “**Lista de control para la auto evaluación**” (*Self Assessment Checklist*), así como otros instrumentos y estudios para ese tipo de análisis.

Implementación de los procedimientos de aduanas en las oficinas locales de la Administración Aduanera.

Si bien en el proceso de modernización de los procedimientos aduaneros, incluida la introducción del procedimiento de tramitación del despacho antes de la llegada de la mercancía, son los gobiernos quienes sentarán las bases de la modernización son las distintas oficinas aduanales quienes efectivamente se ocuparán de la ejecución y el funcionamiento, por lo tanto es preciso capacitar al personal local de aduana en la comprensión de los conceptos y beneficios relacionados con la tramitación del despacho antes de la llegada de la mercancía. Siendo absolutamente necesario que conozcan completa y adecuadamente los distintos procedimientos aduaneros. Además, resultará beneficioso que se imparta capacitación general sobre sistemas informáticos. Es por estas razones que los gobiernos deben invertir en infraestructura y logística, para organizar a su administración aduanera en conjunto, como a sus distintas oficinas locales de aduanas. Es por esto que la introducción de todo nuevo

procedimiento en las distintas oficinas de aduanas se hará efectiva a través de la capacitación, la adquisición de experiencia y la creación de capacidad de manera que el personal local obtenga los conocimientos necesarios para ocuparse de la aplicación y las operaciones relacionadas con el cualquier procedimiento.

4.3.2.- Control durante el Despacho o Concurrente.

El control durante el despacho es el ejercido desde el momento de la admisión de la declaración por la aduana hasta el momento del levante. Si se toma en cuenta que en esta etapa no se dispone de mucho tiempo, las administraciones aduaneras deben aplicar a los Documentos Únicos Aduaneros un control selectivo basado en criterios de gestión de riesgo que les permita sólo seleccionar a un grupo de DUA las que serán reconocidas físicamente, otras por reconocimiento documentario e incluso la mayoría a ningún tipo de control. En el control durante el despacho se puede someter la mercancía a inspección física (denominada comúnmente canal rojo) o a verificación documentaria (denominado por lo general canal naranja). El control durante el despacho se lleva a efecto por medio del accionar de la administración aduanera sobre la mercancía, la declaración y, según el caso, sobre toda la documentación aduanera exigible. Este tipo de control incluye todo el conjunto de prácticas comprendidas en el reconocimiento, comprobación y aforo. Las autoridades aduaneras aplican a los Documentos Únicos Aduaneros (DUA) presentados para el despacho de mercancías acogidas a los diferentes regímenes aduaneros, un control selectivo basado en criterios de gestión del riesgo, de acuerdo con lo establecido en la norma 6.3 del Anexo General de la Convención de Kyoto Revisado y en el artículo N° 8 y siguientes de la Decisión 574 de la Comunidad Andina y sus normas reglamentarias.

Asimismo es preciso señalar que las autoridades aduaneras pueden adoptar prácticas de control durante el despacho en lugares distintos a los recintos aduaneros, conforme lo prescribe el artículo 9 la Decisión N° 574 del CAN, en los siguientes casos:

- Cuando las declaraciones correspondan a mercancías cuyas características no permitan realizar las acciones de reconocimiento y aforo en las áreas de despacho de las aduanas;

- Cuando se traten de declaraciones que correspondan a procedimientos simplificados de despacho que autorizan al declarante a retirar directamente las mercancías a sus instalaciones, en depósito temporal;
- Cuando las declaraciones han sido seleccionadas por el sistema aduanero nacional de determinación de las acciones de control;
- Correspondientes a mercancías introducidas en el territorio aduanero nacional al amparo de regímenes aduaneros suspensivos para las que se haya solicitado otro régimen aduanero, permaneciendo las mercancías fuera de las áreas de despacho de la aduana; o,
- Otros supuestos previstos por las normas comunitarias o nacionales.

Asimismo de conformidad con el artículo 11 de la Decisión N° 574, las autoridades aduaneras podrán coordinar el ejercicio de las acciones de control durante el despacho con otras acciones propias del ejercicio de la potestad aduanera como las de reconocimiento de las mercancías a cargo de otras autoridades, en el marco de las competencias que les están atribuidas. A diferencia del Control Aduanero anterior al despacho, en esta segunda clase la administración aduanera ya se encuentra en la posibilidad de estudiar la documentación con la que se ingresa la mercancía así como la que le da respaldo, esto es, la DUA (Declaración Única de Aduanas) que permite verificar la descripción de la misma, los derechos arancelarios liquidados y pagados o por pagar, el volumen, peso, envases y embalajes, país de origen y exportación, así como el valor en aduana declarado junto con los documentos justificativos del valor que se adjunten. En el caso particular objeto de este trabajo, el de la valoración, el especialista de actuación puede generar dudas razonables, discrepancias o controversias con respecto al valor declarado o también pudiendo recaer sobre los soportes documentales, en este escenario el aforador debe tener un fundamento razonable respaldado en la información disponible en ese momento.

Lo antedicho no significa que el especialista en aduanas no está facultado para que basándose en el precio de referencia de la base de datos exija al importador el pago de mayores impuestos cuando la valoración resulta mayor al declarado; solamente está facultado para sustentar la duda o resolverla evaluando las pruebas o justificativos presentados en ese momento o, si persiste la duda, exigir la constitución de una garantía, otorgar el levante, y remitir el caso al control posterior para que se

adelante la investigación o estudio de valor. Pero en ningún caso en que las dudas que se presenten durante el despacho, deben entorpecerlo, detener o demorarlo, esto tal como lo dispone el artículo 13 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC. Lo que a su vez se encuentra amparado por el artículo 48 del Reglamento Comunitario que indica que en este estado del control, este se reduce a las verificaciones documentales, y sólo cuando se requiera, se podrán solicitar pruebas pero, en todo caso, haciendo uso del mecanismo de las garantías para no demorar el levante de las mercancías.

Retomando el tema de este acápite, debemos señalar sin embargo que en el momento del despacho no se pretende por inviable, llevar a cabo un estudio o investigación sobre el valor declarado por la mercancía por el comerciante, debido a que el accionar del funcionario está sujeta a términos muy breves; siendo común que revise varios aspectos de la importación en forma simultánea, y por no estar especializado en el tema de la valoración, y debido a que la entrega de la mercancía no puede dilatarse con trámites complicados y estudios complejos. Siendo lo apropiado a esta etapa que se lleve a cabo el control con una verificación documental para confirmar que se cumplen los requisitos administrativos y técnicos básicos de la norma, procediendo solamente la inspección física de la mercancía, cuando el sistema informático o manual así lo determine en forma aleatoria o selectiva.

En lo que respecta a la verificación documental realizada en la fase del despacho puede examinarse, entre otras cosas si, las declaraciones corresponden a la mercancía importada; si la DUA se ha llenado completa y correctamente; que se acompañen la documentación sustentatoria como la factura, la lista de bultos, el conocimiento de embarque, la póliza de seguro, y otros documentos presentados, son los exigidos por la legislación aduanera (documentos escritos o electrónicos) y si corresponden con la declaración; así como si los datos consignados en la declaración de importación y de valor, corresponden con los documentos justificativos; si todos los cálculos y las conversiones monetarias son exactos; si el valor declarado esté conforme con la norma basada en el Acuerdo. De igual manera es el momento oportuno para que el funcionario de aduanas formule las interrogantes que considere necesarias con la finalidad de cruzar información; llevar a efecto el examen de las mercancías si lo considera necesario o el sistema aleatorio así lo ha determinado. Asimismo se deberá establecer si la transacción ha sido realizada entre partes vinculadas y, en caso de ser

así, se procederá a remitir el caso al control posterior para determinar si el precio se ha visto influido por la vinculación. Llevado a cabo las verificaciones y si estas se encuentran conformes, se otorgara el levante, si no existiera otro motivo para impedirlo. En el caso de existir dudas respecto del valor en aduana declarado o de los documentos acompañantes, se puede optar en esta fase del control, entre obtener más datos solicitándoselos al importador, o bien exigir la constitución de garantías y luego trasladar el caso a las oficinas encargadas del control posterior.

4.3.3.- Control posterior al Despacho.

Es el control ejercido posterior al levante o embarque de las mercancías despachadas para un determinado régimen aduanero. El Control Posterior es el que realiza la administración aduanera una vez que las mercancías ya están en poder del dueño o consignatario; pero aún bajo la potestad de la Administración Aduanera la que está facultada para verificar las operaciones realizadas por los consignatarios, dentro de un periodo posterior al levante de las mercancías, para poder realizar los controles mencionados. El control posterior como el realizado en una tercera etapa, después del despacho de las mercancías, permite entre otras cosas comprobar la exactitud de las declaraciones y la de los valores declarados a través de investigaciones más detenidas, así como la realización de estudios para determinar el valor en aduana cuando sea necesario. El accionar de las unidades de control posterior aduanero, debe estar guiada por un Plan Anual o periódico de control, en el que deben estar plenamente delineados y establecidos los criterios a considerarse, no solamente en la selección de empresas, sino en la naturaleza de las operaciones aduaneras a realizarse así como en la índole de las mercaderías que deben ser sujetas a control.

Las acciones a realizar en actividades de control posterior aduanero, pueden ser Control documentario diferido, y las Auditorias, adicionales a las inspecciones a usuarios de comercio exterior.

El **Control Documental Diferido** comprende la revisión de declaraciones aduaneras presentadas en el despacho aduanero de las mercancías, pero posterior al levante o retiro de las mismas.

Las **Auditorias** son las revisiones documentarias y comerciales de las transacciones efectuadas por el operador de comercio, con la finalidad de verificar el cumplimiento de las obligaciones aduaneras.

Las **Inspecciones a usuarios de comercio exterior**, se refieren al control que debe realizarse a los operadores de comercio exterior autorizados por parte de la Administración Aduanera, (tales como los recintos y depósitos aduaneros, despachantes de aduana, entre otros), con los objetivos de:

- Comprobar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias-aduaneras,
- Inventariar las mercaderías,
- Verificar el cumplimiento de requisitos y otras medidas de control.

La auditoria posterior al despacho deviene en una importante medida de simplificación de los controles aduaneros que facilita los trámites de los comerciantes. Reduciendo al mínimo la espera por el despacho aduanero y permitiendo a que los comerciantes dispongan de sus mercaderías prácticamente no bien han llegado al país. Constituyéndose la auditoria posterior al despacho como una medida de facilitación recomendada por los Miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para dar cumplimiento al párrafo 1 c) del artículo VIII del GATT de 1994, que dice lo siguiente: "Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación". Según la práctica aduanera tradicional, las mercancías están sujetas a controles desde su llegada a la frontera o al puerto de entrada. Normalmente se depositan en un almacén o en un muelle mientras el importador o su agente aduanero presentan la declaración y los documentos justificativos necesarios para el despacho en una oficina de aduanas, en el Perú se denominan Punto de Llegada o Depósitos Temporales. Este proceso puede demorar varios días, e incluso semanas si surgen discrepancias o irregularidades. Entretanto, las mercancías se mantienen bajo la custodia de la aduana hasta que se hayan hecho todas las comprobaciones y se hayan cumplido todos los requisitos, incluido el pago de derechos e impuestos. Mediante la aplicación de las técnicas de gestión de riesgos y los controles basados en auditorias, las aduanas pueden dar salida a la gran mayoría de los embarques y retener

únicamente aquellos que coincidan con los perfiles de riesgo. La carga no seleccionada será entregada inmediatamente, aunque podrá estar sujeta a un control posterior, esto es, la auditoría posterior al despacho. Dicha auditoría se concentrará en los documentos justificativos y en los libros, archivos y observaciones que se examinen en los locales de la empresa importadora. La auditoría posterior al despacho permite sustituir *un control dirigido exclusivamente a la transacción por otro más amplio orientado a la empresa*. Este nuevo método se aplica normalmente como parte de un proyecto de modernización de las aduanas en que se lleva a la práctica una serie de prácticas recomendadas.

Beneficios del Control Posterior.

Control más eficaz.-

El control posterior basado en Auditorías es muy superior al realizado mediante el control tradicional que se efectuaba sobre el total de las mercaderías objeto de transacciones y esto queda demostrado con la experiencia de muchos países que confirman que los resultados obtenidos mediante la auditoría posterior al despacho son superiores a los logrados con el reconocimiento tradicional. Y esto se debe entre otras razones a que el control tradicional se realiza a tientas, sin ningún objetivo concreto fuera de comprobar que todo parezca estar bien. En tanto, la auditoría posterior al despacho se basa en el análisis de la información y las investigaciones disponibles acerca de las importaciones y de la empresa importadora. Hay que señalar que la auditoría como parte del control aduanero posterior se irá haciendo más efectiva a lo largo del tiempo en la medida que se vaya acumulando más información sobre las transacciones. Información que procederá de las bases de datos locales y nacionales las que obtendrán la información de cada declaración aduanal que se registra.

Aumento de la recaudación de ingresos.

Esto se debe a que al encontrarse la administración aduanera en la posibilidad de comparar y verificar la información suministrada por los comerciantes con la que tiene en las bases de datos previo filtraje con criterios técnicos lo que nos permite

poner al descubierto la falsedad de una declaración. La cual al ser detectada motivará al auditor a pedir la corrección de la misma con la consecuente revaloración de la mercancía lo que naturalmente supondrá que el importador pague los derechos e impuestos adicionales sin olvidar las sanciones pecuniarias a las que se ha hecho acreedor. Lo que aumenta la recaudación de la administración aduanera.

Mejor aprovechamiento del personal de Aduanas.-

Al pasar del control aduanero tradicional al método de la auditoria posterior al despacho, los funcionarios de aduanas dejan de estar presionados el apremio de quienes quieren que se autorice el levante de sus mercancías lo más pronto posible. Obteniendo con ello que el personal pueda dedicar más tiempo para planificar y ejecutar los controles pertinentes y prioritarios. Y al utilizarse la auditoria posterior al despacho en sincronía con las prácticas de facilitación recomendadas para las aduanas, como las técnicas de gestión de riesgos se hace posible el levante del 80 al 90% del total de las importaciones sin la intervención del personal de aduanas. Solo requiriéndose su intervención para las operaciones de control de movimiento para el porcentaje restante, y pudiendo la administración aduanera dedicar parte de ese resto a las acciones auditoria posterior al despacho.

Reducción del tiempo de espera para las operaciones de levante de las mercancías.-

Esto debido a que por este procedimiento la permanencia de las mercancías bajo la custodia de la aduana será por un lapso de tiempo mucho menor que el requerido por los controles aduaneros tradicionales.

Ahorro en las tasas por almacenamiento.-

Debido a la agilización del despacho aduanero, la permanencia de las mercancías en los almacenes será menor y consecuentemente el monto de las tasas por depósito y almacenamiento de las mercancías. Lo mismo se aplicaría por concepto de los costos de los seguros de las mercancías almacenadas.

Implementación de la Auditoria posterior al despacho en la administración Aduanera.

En lo que respecta a las condiciones y costos que tienen que darse para el éxito de la implementación de este procedimiento debemos señalar que son similares a las requeridas para el control anterior, sin embargo debemos reiterar que estas actuaciones y operaciones son indispensables para que funcione satisfactoriamente la auditoria posterior al despacho, y que a continuación señalamos:

- Compromiso y apoyo.
- Estrategia y planificación.
- Creación de capacidad, a todo nivel incluido al nivel específico de las oficinas aduanales.
- Cooperación con los comerciantes.
- Automatización.
- Modificación de la legislación.
- Evaluación continua de la aplicación de esta medida. En este punto habría que agregar a las ya señaladas medidas de evaluación que se requieren en el control anterior las de la inclusión en la estructura interna de la administración aduanera de un equipo de auditores dotados de la competencia necesaria y de que el personal de gestión debe mantenerse al tanto de los resultados logrados por ese equipo mediante un sistema adecuado de informes a los máximos niveles de la organización.

4.4.- Las Medidas de Facilitación Aduanera como fuentes de los procedimientos de Control Aduanero.

Introducción.

Las medidas de facilitación aduanera o mejor dicho normativas particulares que estaban relacionadas con este concepto ya se daban desde la misma entrada en vigor del GATT de 1947, constituyendo con ello una definición más bien amplia de facilitación del comercio. Estas normas generales correspondían a asuntos referidos a la simplificación y armonización de los procedimientos que han regido el comercio internacional de bienes. Y se encontraban en los artículos V, VII, VIII, IX y X del

GATT de 1947 referentes a la libertad de tránsito, a la valoración en aduana, a los derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación, a las marcas de origen, y a la publicación y aplicación de los reglamentos comerciales, respectivamente. Pero cuando el concepto de facilitación aduanera en stricto sensu, recién es tomado como objeto de estudio de manera sistemática, es con la **Conferencia Ministerial de Singapur**, al ser introducida en su programa de trabajo en 1996 por la OMC por el que se estableció un mandato en el que se determina “la realización de trabajos exploratorios y analíticos sobre la simplificación de los procedimientos que rigen el comercio, aprovechando los trabajos de otras organizaciones internacionales pertinentes, con objeto de evaluar si procede establecer normas de la OMC en esta materia”. Asimismo es resultado de la Declaración Ministerial de Singapur la creación de tres grupos de trabajo para hacerse cargo de los temas de inversiones, competencia y compras gubernamentales. Cabe aclarar que a raíz de los procesos negociadores que se han verificado hasta ahora en el seno del GATT, parte de la normativa antes referida ha sufrido modificaciones. Las que incluyen adiciones complementarias a las anteriores, lo que ha ampliado lo comprendido dentro del término facilitación del comercio. Estas recientes modificaciones comprenden los acuerdos dedicados a los procedimientos para el trámite de las licencias de importación, a la inspección previa a la expedición, a las normas de origen, a los obstáculos técnicos al comercio, y a la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias. Todos los cuales forman parte integrante del GATT de 1994. A los que hay que sumar otros dos que se encuentran dentro del entorno de la OMC, y que ya han sido mencionados en el capítulo II de este trabajo y son los referentes al comercio de servicios y a los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

4.4.1.- Desarrollo de la Facilitación Aduanera.

En este acápite trataré solamente lo que ha ocurrido en la OMC después de que la facilitación del comercio fuera introducida como concepto en este organismo mediante la Declaración Ministerial de Singapur de 1996. Por lo tanto, sólo se hace mención de manera marginal a los ámbitos temáticos que, aunque relacionados con un concepto amplio de facilitación del comercio, tienen una dinámica jurídica propia e independiente a lo que se identifica de manera explícita con el concepto de

facilitación del comercio en el mandato Ministerial de Singapur. Este desarrollo sobre la normatividad de facilitación aduanera la podemos agrupar con fines informativos en dos periodos, uno que va desde la Declaración de Singapur hasta antes de la Declaración Ministerial de Doha, en Noviembre del 2001, y que podemos denominar Periodo Fallido y de Preparación. Y un segundo periodo que abarca la Conferencia Ministerial de Doha y sus resultados y consecuencias.

Periodo Preparatorio.-

Como resultado del mandato de Singapur en relación con el tema de la facilitación del comercio, en el marco del CCM de la OMC se empezó a trabajar en las actividades correspondientes a la fase exploratoria, para después proceder a la fase analítica. Esta fase exploratoria se emprendió con un estudio compilatorio, en Mayo de 1997, por la que la Secretaría de la OMC preparó una nota documental sobre los trabajos ya realizados o en curso sobre la facilitación del comercio por otras organizaciones internacionales, incluyéndose a las no gubernamentales. Resultando un documento voluminoso, donde se describen de manera sintética las principales iniciativas y actividades llevadas a cabo en el ámbito de la facilitación del comercio por las siguientes organizaciones internacionales intergubernamentales: CEPE, UNCTAD, la OMA, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la Organización Marítima Internacional (OMI), la Organización Internacional de Aviación Civil (OACI), la Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el Centro de Comercio Internacional (CCI, más conocido por la sigla ITC en inglés), el BM, y la Organización Internacional de Normalización (ISO). Y entre las organizaciones internacionales no gubernamentales que el citado documento considera son la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), la Cámara de Comercio Internacional, la Cámara Naviera Internacional, la Unión Internacional de Transportes por Carretera, y la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios (FIATA). Además, entre otros puntos el documento hace referencia a APEC, a la UE y al TLCAN, en su calidad de organizaciones económicas regionales de distinto carácter. A este documento se le agregó un *addendum* en 1998. Por último hay que señalar que en septiembre de 2000 se actualizan estos dos documentos, siendo bastante más largo

que sus predecesores y se centra fundamentalmente en la labor realizada en materia de facilitación del comercio por las organizaciones intergubernamentales. De esta fase exploratoria se puede decir que resultó ser fructífera y sobre todo se tomó clara conciencia de la existencia de una gran diversidad de entidades internacionales relacionadas con el tema. De aquí la necesidad de determinar a alguna de estas organizaciones para que oficie de coordinadora. Y que a partir de esta fase se empezó a desarrollar labores de seguimiento, que a su vez han sido publicadas.

Asimismo la OMC organizó el **Primer Simposio sobre Facilitación del Comercio** los días 9 y 10 de marzo de 1998, cuyo objeto era identificar las principales esferas en las que los comerciantes encuentran obstáculos para la circulación de mercancías a través de las fronteras. Evento en el que participaron más de 400 personas que representaban a los miembros de la OMC, de los Organismos Internacionales y del sector privado y el personal gubernamental y las principales organizaciones intergubernamentales presentes (CCI, UNCTAD, CEPE, BM, OMA). Mientras que la Secretaría de la OMC señaló que el principal punto crítico radicaba en los asuntos relativos a los requisitos oficiales asociados a los procedimientos nacionales para la importación y exportación de mercancías, pero en particular a los trámites aduaneros y a los pasos fronterizos.

Temas de facilitación del comercio en las Conferencias Ministeriales de Seattle y Ginebra.

Antes de iniciarse la Conferencia Ministerial de Seattle, varios miembros presentaron propuestas escritas al CG de la OMC sobre la facilitación del comercio en las que propiciaban el inicio de negociaciones sobre este tema, con la finalidad de desarrollar un marco de normas y disciplinas o bien para fortalecer y ampliar la normatividad ya existentes de alguna manera relacionadas con el tema de la facilitación del comercio. Esto para disminuir las cargas administrativas y los procedimientos impuestos a los comerciantes internacionales. Esas negociaciones estarían encaminadas a maximizar la transparencia, acelerar el despacho de mercancías y reducir, simplificar, modernizar y armonizar los requisitos, procedimientos, modalidades y formalidades para el paso de fronteras. Sin embargo, en el ínterin de esta Conferencia Ministerial la postura de la mayoría de los países en desarrollo se mantuvo en una franca oposición

a negociar nuevas normas de facilitación aduanera en el marco jurídico de la OMC, asimismo consideraban de imperiosa necesidad fortalecer la cooperación técnica en cuanto a la implementación de medidas de facilitación aduanera y porque además consideraban que debería otorgársele mayor importancia al cumplimiento de la normativa ya existentes relacionadas en términos amplios con la facilitación del comercio. Si bien en esta Conferencia se tenía expectativas de resultados en diversos ámbitos esto no llegó a ocurrir debido a las posiciones sustentadas por los delegados de algunos países que eran entre ellas altamente antagónicas en la mayoría de los temas incorporados en el debate. Esta situación y en lo particular la facilitación aduanera por las razones que se expusieron en el párrafo anterior es que la Conferencia Ministerial de Seattle de la OMC realizada los días 1, 2 y 3 de diciembre de 1999, resultó un fracaso en todos los rubros y no solo en lo referente a facilitación aduanera. El debate sobre casi todos los temas conflictivos que se dieron en Seattle continuó posteriormente en Ginebra, incluido el referido al tema de la facilitación del comercio. Y eso a pesar que entre ambas Conferencias se preparó el camino por la CCM de la OMC mediante la realización de tres reuniones informales sobre el tema de la facilitación del comercio durante el año 2000, las que fueron celebradas en los meses de junio, julio y octubre. De las que resultó un informe que relata el estado de situación del debate sobre el tema de la facilitación del comercio en la OMC. Es importante consignar que en prácticamente todos los temas discrepantes las posiciones contrapuestas se fueron aproximando en mayor o menor grado, ya sea como consecuencia de avances formales o informales y al cambio estratégico de los países interesados en la dación de normas vinculantes de facilitación aduanera en el marco de la OMC que formando lobbys en este organismo multilateral lograron que los países renuentes a ellas fueran suavizando su opinión, aprovechando el escenario de que los acuerdos de las negociaciones se alcanzaban de forma simultánea, es decir se incluían la totalidad de los temas a negociar (*single undertaking*), razón por la cual los países renuentes empezaron a mostrarse más flexibles y partidarios de establecer normas vinculantes sobre facilitación del comercio en la OMC, a cambio de poder recibir beneficios en otros temas de gran interés para ellos, como por ejemplo, en agricultura. Tanto así, que el Director General de la OMC ya afirmaba a mediados de 2001 que se esperaba que la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, que se realizaría en Doha del 9 al 13 de noviembre de 2001, sea el inicio de una nueva ronda de negociaciones comerciales.

La Conferencia Ministerial de Doha y el establecimiento de normas vinculantes sobre la facilitación del comercio.

Esta Conferencia Ministerial se realizó desde el 9 al 13 de noviembre de 2001, resultando finalmente un éxito, ya que en la correspondiente declaración oficial se aprueba un programa de trabajo amplio y equilibrado que prevé la realización de negociaciones sobre diversos temas en el seno de la OMC para los próximos años, incluyendo la facilitación del comercio. Llegando a acordarse que en el período que transcurra hasta el siguiente período de sesiones, el CCM examinará y, según proceda, aclarará y mejorará los aspectos pertinentes de **los artículos V, VIII y X del GATT de 1994**. Asimismo se establecía que el CCM identificaría las necesidades y prioridades de los estados miembros, especialmente la de los países en desarrollo y menos adelantados, asegurando la asistencia técnica y el apoyo a la creación de capacidades apropiadas a su realidad. Y se reconoce la importancia de agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. En suma, el tema puntual a negociarse en la creación de nuevas normas sobre facilitación del comercio en la OMC sería el de la simplificación de los procedimientos aduaneros en frontera. Y procurando ser más específicos, los acuerdos tratarían sobre los procedimientos aduaneros en frontera que deberían responder al principio de simplificación, quedando aceptado tácitamente su relación directa con la eficacia aduanera, la menor restricción al comercio, la intervención sólo por excepción y la coordinación. Es decir las medidas a negociar apuntarían básicamente a:

- Mecanismos de reducción al mínimo absolutamente necesario de los procedimientos de importación, exportación y aduanas, garantizando un equilibrio entre facilitación y observancia.
- Implementación de sistemas de control de aduanas modernos y flexibles basados en técnicas de evaluación de riesgos, y que permitan el control de aduanas posterior al despacho, el procesamiento previo a la llegada de un producto y la aplicación de procedimientos ventajosos o servicios por la vía rápida en el caso de comerciantes autorizados.

- La adaptación de los requisitos y trámites a las normas e instrumentos internacionales actuales.
- La concentración de los controles oficiales en un único organismo.
- El establecimiento de una *ventanilla única* para la presentación de la información exigida.
- El reconocimiento de las normas nacionales actuales, como equivalentes en los casos en los que no existan normas internacionales.

Es dentro de este marco que a finales del 2004 los integrantes de la Organización Mundial del Comercio dieron inicio formal a las negociaciones sobre Facilitación del Comercio tomando como base el Anexo D del llamado “Paquete de Julio”, y en donde se encomendó a los miembros de la OMC aclarar y mejorar los artículos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) referentes a Libertad de Tránsito (Artículo V), Derechos y Formalidades referentes a la exportación e Importación (Artículo VIII) y el referente a la publicación y la aplicación de los reglamentos Comerciales (Artículo X).

4.5.- Introducción al Convenio para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, o Convenio de Kyoto.

El 18 de mayo de 1973, los miembros del entonces Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas (hoy Organización Mundial de Aduanas) dieron por concluido la redacción del Convenio Internacional para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros, conocido como Convenio de Kyoto. Entrando en vigor el 25 de septiembre de 1974 tres meses después que cinco Estados lo suscribieron sin reservas conforme al artículo 12 del Convenio. El Convenio fue modificado en Bruselas, el 29 de junio de 1999, dando lugar al Convenio de Kyoto revisado. Hasta antes de su modificación en 1999, el convenio había recibido una modesta aceptación de la comunidad internacional. Pero es a partir de ese año, que nace el interés de la comunidad internacional de ser parte del mismo. Considerando que la Unión Europea, Japón y Canadá lo ratificaron previamente, el impulso más significativo al convenio lo representa su adopción por los Estados Unidos en diciembre de 2005. La India y Croacia ratificaron el convenio en noviembre de 2005, llegando a 40 el número de partes contratantes (actualmente 42 con los Estados Unidos y

Luxemburgo), cifra requerida por el instrumento internacional para su entrada en vigor. El Convenio consta del texto o cuerpo del Convenio y 31 Anexos que contienen normas para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros y de ciertos procedimientos o formalidades aduaneras. El protocolo de enmienda es precisamente en resultado de la versión revisada del Convenio en 1999.

Un aspecto interesante del convenio es que las disposiciones del convenio consisten en el establecimiento de estándares y prácticas recomendadas. Cada parte contratante es libre de ratificar los anexos específicos que juzgue convenientes. Cualquier Miembro del Consejo de Cooperación Aduanera o de la Organización de las Naciones Unidas o de sus Agencias especializadas podía suscribir el Convenio y, al hacerlo, tenía que aceptar también, al menos, uno de sus Anexos. Más de cincuenta países son Partes Contratantes del Convenio y 26 Anexos están vigentes para algunos de ellos.

Los principales cambios introducidos al Convenio son los siguientes:

- Que el campo de acción del Convenio revisado se ha ampliado, a diferencia del convenio original abarca no sólo los regímenes aduaneros ("Customs procedures", en la versión inglesa) consistiendo estos los distintos tratamiento aplicables por la aduana a las mercancías, sino que trata también sobre las "prácticas aduaneras".
- Que vienen a ser todas aquellas reglas no aplicables directamente a las mercancías sino que regulan otras actuaciones vinculadas con el tratamiento aplicable a las mercancías. Por ejemplo, los lugares habilitados para la llegada de los medios de transporte al territorio aduanero de un país, los recursos de apelación, el uso de la tecnologías de la información y comunicación, los derechos y obligaciones de las personas que intervienen en el despacho de las mercancías no son regímenes aduaneros pero son aspectos que acompañan o condicionan el desarrollo de los regímenes.

El Convenio revisado está constituido por el cuerpo del Convenio y el Anexo general, ambos de aceptación obligatoria para las Partes Contratantes y los Anexos específicos

que son opcionales. A continuación se describen brevemente cada uno de estos elementos.

- **El *Cuerpo*** contiene las previsiones relativas a las Partes Contratantes, a la firma y vigencia del Convenio, derechos de votación, la administración del Convenio, enmiendas, etc.
- **El *Anexo general***: En este anexo se tratan los principios que se encuentran en el centro de todos los regímenes y prácticas y tiene la finalidad de asegurar la aplicación uniforme del presente convenio por parte de las administraciones aduaneras. Es decir el Anexo General se aplica a todos los regímenes y prácticas aduaneros así como a los contenidos en los Anexos Específicos y sus Capítulos.

Lo que se busca mediante este esquema de aplicación de las disposiciones del Anexo General es asegurar que todas las disposiciones centrales de naturaleza general sean aplicadas en todos los regímenes y prácticas aduaneros sin que sea necesario repetirlas en cada régimen y práctica individuales. De igual manera se busca evitar conflictos entre disposiciones centrales de los distintos Anexos o Capítulos del Convenio. Asimismo todas las definiciones de los términos necesarios para la interpretación de más de un Anexo del presente Convenio se encuentran en el Anexo General.

Es por estas razones que el Anexo General es de aceptación obligatoria para todas las Partes y regula las siguientes materias en los siguientes diez (10) Capítulos:

- Capítulo 1.- Principios generales.
- Capítulo 2.- Definiciones.
- Capítulo 3.- Formalidades de desaduanamiento y otras formalidades aduaneras.
- Capítulo 4.- Derechos e Impuestos.
- Capítulo 5.- Establecimiento de garantías.
- Capítulo 6.- Control aduanero.
- Capítulo 7.- Aplicación de la tecnología informática.
- Capítulo 8.- Relación entre la aduana y los intermediarios.
- Capítulo 9.- Información, Resoluciones y fallos comunicados por la aduana.
- Capítulo 10.- Recursos o reclamaciones en materia aduanera.

En este trabajo sólo serán objeto de estudio los capítulos 6 y 7 del Anexo General.

- **Los Anexos Específicos.**- estos anexos cubren regímenes y prácticas aduaneros individuales y cada uno de ellos se refiere a un régimen aduanero o práctica aduanera en particular. En un Anexo Específico, solamente se incorporan aquellas disposiciones que son aplicables a ese régimen o práctica aduaneros en particular. Los anexos específicos son los siguientes:

- Llegada de mercancías al territorio aduanero.
- Importación (definitiva, reimportación en el mismo estado, admisión temporal).
- Exportación definitiva.
- Depósitos Aduaneros y Zonas Francas.
- Tránsito, transbordo y cabotaje.
- Perfeccionamiento activo y pasivo, reintegro ("drawback") y transformación.
- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.
- Infracciones aduaneras.
- Regímenes especiales (Viajeros, tráfico postal, vehículos comerciales, provisiones y envíos de socorro).
- Origen de las mercancías (reglas, pruebas y control de las pruebas documentales)

Estos Anexos contienen un total de 25 Capítulos que recogen todos los Anexos del anterior Convenio excepto los referidos a:

- Reposición con franquicia de derechos arancelarios,
- Envíos urgentes,
- Informaciones facilitadas por las autoridades aduaneras,
- Las relaciones de la aduana con los intermediarios,
- Los recursos o reclamaciones aduaneras y
- La utilización de la informática con fines aduaneros.

De éstos, sólo los cuatro últimos han sido incluidos en el Anexo general. El Cuerpo del Convenio y el Anexo General son obligatorios para adherirse al Convenio. No obstante, cada Parte Contratante es libre de aceptar todos los Anexos Específicos o solamente algunos Anexos Específicos o Capítulos según sus propias necesidades.

Sin embargo se considera recomendable que se acepte para alcanzar el primer nivel de simplificación y armonización de los regímenes aduaneros en las distintas administraciones, al menos los Anexos Específicos relativos a los regímenes básicos que son implementados por la mayoría de las administraciones aduaneras, a saber el de importación para el consumo, el de exportación así como aquellos relativos a las formalidades anteriores a la presentación de la declaración de mercancías y los de depósitos, tránsito y perfeccionamiento. Con la finalidad de alcanzar un alto grado de armonización de la legislación aduanera a nivel mundial, es que no se aceptan reservas respecto a las definiciones o a otras disposiciones del Anexo General o a las definiciones y normas de los Anexos Específicos que una Parte Contratante hubiera aceptado. Por último hay que señalar que todos los Capítulos del Anexo General, excepto el Capítulo 2 “Definiciones” y todos los Anexos Específicos y sus Capítulos poseen Directivas. Estas Directivas no forman parte del texto legal del Convenio y no implican ninguna obligación legal y constituyen explicaciones sobre las disposiciones del Convenio a la vez que proporcionan ejemplos de las mejores prácticas o métodos de aplicación y desarrollos futuros.

4.6.-El Control Aduanero tratado en el capítulo 6 del Anexo General del Convenio de Kyoto y su correspondiente directiva.

El capítulo 6 del anexo general del convenio de Kyoto trata sobre el Control Aduanero y presentan las mejores prácticas y recomendaciones que toda administración aduanera moderna que busque implementar un programa de control aduanero, debe aplicar como estándar mínimo recomendable a los efectos de lograr la simplificación y la eficiencia a las cuales apunta el Convenio de Kyoto. Este capítulo está compuesto por 10 normas que prescriben lo siguiente:

- La primera norma de carácter general señala que estarán sujetos a Control Aduanero todo lo que entre o salga del territorio aduanero ya sea mercancías o medios de transporte sin considerar que se encuentren o no sujetos a derechos e impuestos. (6.1 Norma).
- Asimismo se señala que este control ejercido por la administración aduanera debe ser el mínimo necesario para asegurar el cumplimiento de la ley aduanera,

- no debiendo en ningún momento interrumpir o dificultar la cadena logística comercial. (6.2 Norma).
- Que para el control ejercido por la administración aduanera sea mínimo la aduana deberá utilizar el conjunto de técnicas conocida como gestión de riesgo. (6.3 Norma).
 - Que como parte de la técnica señalada en la norma anterior la administración aduanera hará estudios de análisis de riesgo para determinar a las personas, a las mercancías, los medios de transporte que deberán ser reconocidas, así como el alcance de dicho reconocimiento.(6.4 Norma). En el marco de las definiciones del convenio de Kyoto se entiende por Análisis de Riesgo al uso sistemático de la información disponible para determinar la frecuencia de los riesgos definidos y la magnitud de sus probables consecuencias.
 - Que como complemento para la eficacia de la gestión de riesgo la administración aduanera adoptará una estrategia de medición del grado de aplicación de la ley. (6.5 Norma).
 - Se determina que los sistemas de control aduanero, no sólo comprenderán los tradicionales controles de movimientos sino que se adoptara controles basados en auditorias. (6.6 Norma).
 - La Aduana establecerá lazos de cooperación con otras administraciones aduaneras, así como aprobará acuerdos con ellas de Asistencia Administrativa Mutua a fin de facilitar el control aduanero. (6.7 Norma). Debemos señalar que el Convenio define la Asistencia Administrativa mutua como el conjunto de acciones llevadas a cabo por una administración aduanera en nombre de o colaborando con otra administración aduanera a los efectos de una aplicación adecuada de las leyes aduaneras y para la prevención investigación y represión de infracciones aduaneras.
 - Asimismo la administración aduanera se encuentra facultada para gestionar políticas de cooperación con el sector empresarial, entre las cuales se encuentra el otorgamiento de Protocolos de Entendimiento a fin de facilitar el control aduanero. (6.8 Norma).
 - Por esta norma se determina que la administración aduanera requiere y debe emplear tecnología de la información así como de comercio electrónico tan ampliamente como sea posible, esto con la finalidad a fin de facilitar el control aduanero. (6.9 Norma transitoria).

- Y por último se facultad a la administración aduanera a evaluar los sistemas comerciales de las empresas en función a si estos sistemas tienen incidencia en las operaciones aduaneras, a fin de asegurar el cumplimiento de la normatividad aduaneras. (6.10 Norma)

4.6.1.- Principios del Control Aduanero.

Los principios del control aduanero están dirigidos a lograr una aplicación óptima de las leyes aduaneras y al cumplimiento de todo otro requisito legal y regulatorio, con la finalidad de facilitar el comercio y los viajes internacionales, tanto como sea posible. De allí que los procedimientos de control aduanero deban ser los mínimos indispensable para alcanzar los principales objetivos y deben efectuarse selectivamente, empleando técnicas de gestión de riesgo en la medida en que sea posible. La aplicación de estos principios es imprescindible para conseguir la simplificación y la eficiencia en la tramitación aduanera. Enumero los siguientes principios:

1. Las administraciones aduaneras no deberían centrarse exclusivamente en controles de movimientos sino implementar controles basados en auditorías, lo que permitiría a la Aduana manejar eficazmente el crecimiento del comercio internacional, y racionalizar sus recursos.
2. Debe integrarse al programa de control aduanero los mecanismos de gestión de riesgo como el elemento relevante para alcanzar el objetivo de la facilitación.
3. Las administraciones aduaneras deben desarrollar mecanismos de medición del cumplimiento y la ejecución de sus programas de control a fin de que estos sean eficaces y rentables.
4. La cooperación entre la Aduana y el sector privado de comercio exterior es fundamental.
5. Debe haber respaldo de las máximas autoridades de la administración aduanera para la eficiencia del todo programa de control aduanero moderno, así como el

desarrollo del personal, el que debe estar debidamente entrenado, motivado y remunerado. Asimismo debe desarrollarse una legislación, una organización y procedimientos adecuados.

6. Debe fomentarse la colaboración mutua entre las administraciones aduaneras.

7. Las administraciones aduaneras deberían implementar y aplicar extensivamente las tecnologías de la información y del comercio electrónico.

La aplicación de estos principios de los controles aduaneros permitirá a la Administración aduanera concentrarse en las áreas de alto riesgo, y por lo tanto, mejorar la rentabilidad de los recursos disponibles, detectar con mayor facilidad las infracciones y la situación irregular de comerciantes y viajeros, ofrecer mayores facilidades a los comerciantes y viajeros que cumplen con la ley, y acelerar la circulación de mercancías y personas.

4.6.2.- Puntos Sobresalientes.

La Directiva correspondiente al anexo 6, sobre Control Aduanero del convenio de Kyoto revisado a la par que complementa la normatividad establecida en las diez normas del anexo 6, también señala y desarrolla nuevos puntos de interés que agrupamos en cuatro temas que detallamos brevemente:

1° La Gestión de Riesgo.- este se desarrollará en el acápite 4.7.

2° Los Métodos de control.- en cuanto a los métodos de control se señalan que existen de dos clases:

- *El Control de Movimientos*, que abarca conceptos como el de control documentario, la inspección, reconocimiento e identificación de mercancías y el de las personas que las acompañan.
- *El segundo tipo es el de los Controles por Auditoria* controles que se aplican en forma posterior al desaduanamiento.

3° La Infraestructura de Respaldo.- en este punto se desarrolla los temas siguientes:

- ***El Respaldo Legal.-*** que se dan a las políticas y estrategias desarrolladas en el marco de la potestad aduanera. La cual se manifiesta en el hecho que las administraciones aduaneras deben encontrarse amparadas por una legislación que confiera a sus funcionarios la legitimación necesaria para llevar a cabo los controles que sean necesarios a fin de asegurar la aplicación de las normatividades de las cuales son responsables. Hay que señalar que este amparo debe encontrarse en constante revisión, en donde las prerrogativas deben ser reforzadas cuando sea necesario con la finalidad de encontrarse siempre adecuada a las nuevas amenazas o a los requerimientos de nuevas facilidades. En suma es recomendable que la legislación de un país conceda a su administración tributaria las siguientes potestades:
 - Para el *Reconocimiento de mercancías*, el examen de los medios de transporte y de las personas con los métodos de control más apropiados, (Norma 3.33).
 - Facultad de acceder ya sea a la información como a la infraestructura de los operadores de comercio exterior. En el primer caso se trata de acceder a los registros comerciales, incluyendo sistemas informáticos relacionados con las transacciones comerciales internacionales, e incluye el derecho de detener a una persona o a un vehículo a los efectos de llevar a cabo una inspección. En el segundo caso se trata del acceso a las instalaciones, los vehículos, naves o aviones de empresas/personas relacionadas con las transacciones comerciales internacionales.
 - De extracción de muestras.- La administración aduanera está facultada para extraer muestras representativas de las mercancías en el momento de la importación, luego de la importación y en el momento de la exportación. (Norma 3.38).

- De detención.- Facultad de detención de las mercancías importadas o para exportar con la finalidad de determinar el cumplimiento de las correspondiente normatividad aduanera.
- De efectuar auditorias posteriores al desaduanamiento, llevadas a cabo retrospectivamente de los registros comerciales, bancarios, sistemas informáticos de cualquier persona o empresa relacionada con una transacción comercial internacional.
- De intercambiar información.- Intercambiar y compartir información sobre movimientos internacionales con otras administraciones aduaneras con la finalidad de efectivizar el control aduanero. (Normas 6.7 y 7.4).
- Asimismo la administración aduanera debe estar irrogada de las facultades de Comunicación y/o Retención de Información.- es decir debe encontrarse facultada de solicitar la información necesaria, del modo previsto y publicado por la Aduana a los efectos de completar las formalidades aduaneras conforme al procedimiento acordado y al método de control, a la persona/empresa relacionada con una transacción comercial internacional. De igual forma de solicitar que esta información sea desarrollada y mantenida por conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados dentro del país. También la normatividad debe amparar la presentación periódica de declaraciones e implementar controles basados en sistemas.
- La administra aduanera debe estar amparada legalmente para legitimar los movimientos del trafico de mercancías y personas antes de su llegada o partida, por ejemplo, pre-clasificación, pre-valoración, o información del pasajero por adelantado, como de cualquier prerrogativa que se haya hecho de la obligación general de presentar las mercancías en la Aduana, por ejemplo, despacho de carga provisorio anterior a la llegada.
- Y por último la administración aduanera debe tener la prerrogativa de delegar funciones a personas o a terceros para proporcionar asistencia a la Aduana en la realización de algunas funciones aduaneras de control.

- En lo que respecta a la **Organización** de la Administración Aduanera, la directiva recomienda los cambios en la estructura de la Administración Aduanera para poder llevar a efecto un control aduanero más racionalizado, aprovechando al máximo lo limitado de los recursos con los que cuenta. Dentro de este rubro se debe tener en cuenta los siguientes elementos:

- *Recursos*.- la administración aduanera basándose en los recursos humanos, técnicos y financieros con los que cuenta deberá de implementar los programas de control mediante la evaluación y el análisis de las actividades comerciales internacionales presentes o futuras en sus respectivos países o regiones.

- Es absolutamente necesario que la administración de Aduanas desarrolle una *filosofía de gestión de riesgo* con el apoyo de la gerencia ejecutiva, y que basada en esta filosofía, la Aduana pueda desarrollar, documentar y gestionar una política y un marco empresarial para la gestión de riesgo, y sea implementada en toda la organización.

- *Grado de Centralización*.- Debido a la gran variedad de manifestaciones que toman las funciones englobadas dentro del concepto de Potestad Aduanera es imposible la definición de una estructura organizacional uniforme que resulte apropiada para todas las administraciones aduaneras. Así entendido la centralización de recursos surge como una necesidad de limitar su dispersión y de asegurar la integración de la gestión de riesgo con el proceso de planificación y gestión general. Tal vez lo ideal sería una combinación donde la faceta centralista se diera cuando la administración aduanera implementa una oficina central, la que vendría a ser responsable del programa de control aduanero y del proceso de gestión de riesgo y del programa de control aduanero, y de otro lado, la cara descentralización se daría al designar un equipo de funcionarios aduaneros que actuando individualmente tengan la responsabilidad de verificar los riesgos, detectar los objetivos y acumular experiencia en aquellas áreas en las que se requiere una atención adicional.

- *Oficinas Centrales de la Administración Aduanera.*- En todas las administraciones aduaneras es la Unidad Central de la Gestión de Riesgo la encargada de este proceso. El tamaño y la composición de estas puede variar de un país a otro, dependiendo de los requisitos nacionales y del grado de centralización, sin embargo en todas ellas es recomendable que cuenten con personal multidisciplinario, como por ejemplo inspectores, auditores, investigadores, analistas de programas, etc. Debiendo actualizarse permanentemente y retornar a sus oficinas de origen para mantenerse al día con respecto a recientes cambios en los que la oficina central no hubiera reparado.

Entre las principales funciones de esta unidad central de gestión de riesgo están que sería la encargada de llevar a cabo las evaluaciones de riesgo de alto nivel para todo el territorio aduanero, la emisión de informes estratégicos para oficinas aduaneras locales y para unidades de control por auditoria, asimismo la encargada de establecer contacto con otras agencias u organismos internacionales; y sería el enlace entre los equipos de gestión de riesgo locales de la Aduana y las unidades de auditoría.

- *Oficinas Aduaneras Locales.* – En cuanto a la implementación de las oficinas locales su principal función es la de asegurar la ejecución eficaz del proceso de gestión de riesgo, llevando a cabo evaluación de riesgo local, emitiendo información operacional para los funcionarios locales responsables del desaduanamiento de la importación / exportación, para los equipos de inspección, para las unidades de control por auditoria y de investigación, realizando, al mismo tiempo, una interfaz con la unidad central de gestión de riesgo.
- ***Procedimientos.***- En cuanto al tema del desarrollo de procedimientos estos deben estar dirigidos a implementar métodos de control para asegurar que la aplicación sea uniforme en todo el territorio aduanero. Y a trasladar el énfasis desde una perspectiva que emplea únicamente controles sobre los movimientos, a un mayor empleo de los controles por auditoria.

- ***Desarrollo de Recursos Humanos.-*** No hay duda que para estar en condiciones de lograr efectividad en las operaciones de control aduanero éstas deben ser realizadas por personal aduanero que se encuentre específica y profesionalmente entrenado para tal fin. De igual forma el alcanzar cada vez mayores niveles de capacitación en un gran abanico de áreas se ha vuelto un requerimiento indispensable para conseguir las expectativas trazadas en el diseño de las políticas de la gestión aduanera. Y esto tiene su razón de ser entre otras cosas en el aumento del uso de medios electrónicos de almacenaje de datos y la subsecuente necesidad de capacidades de buscar información de la manera más racionalizada posible, al alto grado de sofisticación alcanzado por el comercio global, es por esto que se constituye en un imperativo para las administraciones aduaneras el proporcionar a los funcionarios de cualquier departamento pero en especial a los controladores, los niveles de entrenamiento necesario para que estén preparados para cumplir con sus tareas. Siendo necesario que se les entrene en las siguientes habilidades y conocimientos para optimizar la eficacia y la rentabilidad de las medidas de control:
 - Principios y técnicas contables, incluyendo GAAP,
 - Procedimientos y normas de auditoria
 - Procedimientos de comercio/negocios internacionales y bancarios.
 - Leyes, reglamentos y procedimientos aduaneros (códigos de valoración, origen, etc.),
 - Contabilidad electrónica y sistemas informáticos (T.I., EDI, etc.).

- ***Oficinas Aduaneras Yuxtapuestas.-*** Es imprescindible crear oficinas de control aduanero yuxtapuestas debido a que facilitan las comprobaciones en la frontera de dos Estados vecinos. Si bien originalmente las funciones de estas oficinas era controlar el tráfico carretero, en la actualidad se las emplea cada vez más el control del tráfico ferroviario, fluvial, aéreo y marítimo. Generalmente esas oficinas yuxtapuestas se crean mediante acuerdos bilaterales entre Estados vecinos. Sus ventajas para la administración aduanera radica en que brindan: mayor eficacia en el control del tráfico de frontera, implica una reducción mutua de gastos de ejecución, a la vez que genera una mejor apreciación de las prioridades las respectivas aduanas, e incrementa la cooperación tanto a nivel de facilitación como de control. Pudiendo conseguirse mayores resultados si se

implementara el control único sobre la totalidad de las oficinas de control nacional yuxtapuestas.

- ***Asistencia Administrativa Mutua.***- Al considerarse por parte de la administración aduanera la conveniencia en los tiempos actuales, por el incremento del comercio internacional, de recibir la información necesaria lo más pronto posible, en una etapa anterior a la llegada de las mercancías y la de tener toda la información pertinente que no estuviera en su territorio. De allí la necesidad de que la administración aduanera procure que otras administraciones análogas le faciliten información sobre mercancías con destino a su territorio aduanero, con anterioridad a su llegada al mismo, así como de proveerse de todo tipo de asistencia a fin de aplicar correctamente las leyes aduaneras (incluyendo la recaudación de derechos aduaneros) y para evitar la comisión de infracciones aduaneras y en el caso de que se hayan dado, investigar y combatirlas. Este se logra mediante la firma de acuerdos con otras administraciones aduaneras y el procedimiento se denomina; de “asistencia administrativa mutua”.

Asimismo hay que señalar que la información intercambiada también puede contribuir a la gestión de riesgo, puesto que la información proporcionada por otras administraciones ya sea espontáneamente o luego de una solicitud constituye una fuente adicional y a veces específica que sirve como base para análisis de riesgo. También es necesario precisar que estos convenios de asistencia mutua pueden manifestar sus esfuerzos de control mediante acciones de una administración aduanera lleva a cabo algunos controles en nombre de la administración que los solicita (por ejemplo, la verificación de certificados de origen o documentos de tránsito, y auditorías fuera de fronteras), o mediante la prestación de funcionarios para brindar asistencia en los controles realizados en el extranjero o para actuar como especialistas o como testigos. E incluso mediante la autorización de la liquidación y la recaudación de derechos e impuestos en nombre de otro Estado.

4° La Cooperación Aduanera-Comercial.

Debido al incremento de la complejidad de los procedimientos de control aduanero, a lo que se suma la limitación de los recursos de los que dispone la administración

aduanera, naturalmente la respuesta de esta ha sido la de aplicar la selección, la detección y la gestión de riesgo para aprovechar eficazmente estos recursos. En esta situación le resulta indispensable a las Administraciones Aduaneras disponer de buenas comunicaciones, asesoramiento y la cooperación con el comercio, con la finalidad de alcanzar un equilibrio adecuado entre los procedimientos de control eficaz y las facilidades aduaneras. Esta relación aduanas-comerciantes puede manifestarse en que estos últimos puedan acceder a la información relativa a los requerimientos de los procedimientos y al Control, ya sea publicándose en las oficinas de la administración aduanero o en el portal virtual de la institución. Igualmente los agentes económicos deben estar en la posibilidad de solicitar cualquier información específica sobre operaciones en particular y la administración debe estar en condiciones de proporcionarla de la manera más completa y exacta. Asimismo, la gente puede solicitar información específica relativa a una operación en particular y la administración aduanera debería aspirar a proporcionarla de forma completa y precisa tan pronto como sea posible. Se recomienda, asimismo que debe existir una colaboración continua y a todo nivel; es decir tanto a nivel local/regional entre los funcionarios aduaneros y los negocios y sobre todo a nivel nacional entre las administraciones aduaneras y los negocios. Resultando esta colaboración de gran importancia para la administración aduanera en lo que se refiere a la lucha contra la droga, CITES, a mercancías peligrosas y al control de desechos peligrosos. Con esto doy por concluido el acápite referido a los temas destacados del Capítulo 6 del anexo general del convenio de Kyoto revisado, dedicado al Control Aduanero.

4.6.3.- Controles Auditados y planificación de los mismos.

En el acápite 4.6.2 denominado de los puntos sobresalientes del capítulo 6 del anexo general del convenio de Kyoto revisado, se distinguen cuatro grupos de interés, en el segundo de ellos, el que trata sobre los métodos de control, se señala que los métodos pueden ser de dos tipos: el Control de Movimientos, que ha venido a ser el mecanismo tradicional, el cual no es parte del objeto de estudio de este trabajo, por lo cual sólo se ha hecho una breve referencia en el acápite aludido y el Control por Auditorias, y que es un método innovador, a su vez ha sido clasificado en dos tipos, el de Auditoria Posterior al despacho y las Auditorias de Sistemas. Estos métodos serán objeto de nuestra atención en el presente acápite.

En el desarrollo de este acápite primero ensayaré con el concepto de auditoría desde un punto de vista general; es decir partiremos de la conceptualización que se hace de la auditoría desde su vertiente contable, procediendo a continuación a ver las clases de auditoría que se pueden dar y por último examinaremos su aplicación al ámbito aduanero como parte del control aduanero.

4.6.3.1.- Definición de Auditoría.

Se puede decir que la auditoría viene a ser un estudio sistemático de los estados financieros, de sus registros y operaciones, con la finalidad de determinar si están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, con las políticas establecidas por la dirección y con cualquier otro tipo de exigencias legales o voluntariamente adoptadas. Siendo su dinámica la siguiente: estudio de los documentos contables, análisis de la información económico-financiera, y su finalidad es la emisión de un informe que exprese una opinión técnica sobre la fiabilidad de dicha información, para que se pueda conocer y valorar esta información por terceros. Ahora, para que la información vertida en los estados contables pueda ser interpretada sin ambigüedad al llegar a los terceros interesados, sean agentes internos o externos de la entidad auditada, es preciso que haya sido elaborada de acuerdo con unas normas y criterios de general aceptación, es decir, que la persona que haya preparado los estados contables y la que los reciba compartan un lenguaje común. Sin embargo esta homogeneidad de criterios al elaborar la información contable resulta insuficiente para garantizar la fiabilidad de dicha información, se necesita además que sea avalada por la opinión de un experto cualificado e independiente certificando que la información evaluada representa la realidad financiera de la empresa, dotando de credibilidad a los estados financieros. De esta forma puedo decir que una auditoría es “la actividad realizada por una persona calificada e independiente, y que consiste en analizar, mediante la utilización de las técnicas de revisión y verificación idóneas, la información económico-financiera expuesta en los estados contables examinados, con la finalidad de emitir un informe dirigido a poner de manifiesto su opinión responsable sobre la fiabilidad de la citada información, a fin de que se pueda conocer y valorar dicha información por terceros”.

4.6.3.2.- Clases de Auditoria.

1. *Auditoría de estados financieros*: Es la auditoria típica o básica y es sobre la que desarrollamos el concepto de Auditoria, y viene a constituir el examen y verificación de los estados financieros de una empresa con el objeto de emitir una opinión sobre la fiabilidad de los mismos. Actualmente se la denomina **“Auditoría de las Cuentas Anuales”**.

2. *Auditoría de informes económicos y financieros*: Aparte de las “cuentas anuales”, es la que se realiza sobre cualquier otra información económica y financiera y consistiendo de igual forma en un examen o verificación con el objeto de pronunciarse sobre la veracidad, transparencia y razonabilidad de cálculo.

3. *Auditoría interna*: Es aquella cuyo objeto es el de verificar los diferentes procedimientos y sistemas de control interno establecidos por la empresa con la finalidad de conocer si funcionan como se había previsto permitiendo a las gerencias efectuar cambios o mejoras en los mismos.

4. *Auditoría operativa*: Es aquella clase de auditoría que tiene la finalidad de examinar la gestión de la empresa con el propósito de evaluar la eficacia de los resultados con respecto a las metas previstas. Este tipo de auditoría requiere el desarrollo previo de un plan de actividades y de las metas concretas esperadas.

5. *Auditoría de Sistemas*: Viene a constituir el requisito sine qua non al planteamiento de cualquier reorganización administrativa. Su objeto es el estudio y análisis de los procedimientos administrativos y de los sistemas de control interno de la compañía auditada con el objeto de establecer:

- La eficacia de los procedimientos administrativos en orden a asegurar el registro de todas las transacciones efectuadas y su correcta valoración.
- La idoneidad de los criterios contables utilizados.
- La funcionalidad de sus circuitos y sistemas administrativos para eliminar las redundancias.

Finalizando esta auditoría con la exposición de los puntos débiles que han podido detectar así como con las recomendaciones sobre los cambios convenientes a introducir, en la organización de la compañía.

6. Auditoría Económico–Social: responde a una concepción moderna que recién se ha empezado a desarrollar y que se encuentra vinculado con la necesidad de evaluar la aportación que la empresa hace al progreso humano o, dicho de otra forma, ponderar el cumplimiento de su responsabilidad social.

7. Auditoría fiscal: Este tipo de auditoría tiene un doble sentido:

- La auditoría realizada por la Administración Tributaria en orden a determinar las responsabilidades pecuniarias de los contribuyentes, encontrándose dentro de este tipo de auditoría la que realiza la administración aduanera para verificar la declaración de aduanas así como la documentación que la sustenta, pero configurando como una labor con contenido propio, encaminada a fijar las responsabilidades del agente económico, y en el caso particular del presente trabajo determinar la responsabilidad de la empresa importadora frente a la administración aduanera, y
- La practicada por profesionales independientes en orden a dar una opinión sobre la razonabilidad de las cuentas de las entidades públicas por conceptos fiscales.

Habiendo visualizado de manera genérica los distintos tipos de Auditoría que se dan en la actualidad procederé a estudiar los dos tipos de auditorías que aplica la Administración Aduanera dentro del contexto del control aduanero.

4.6.3.3.- Controles por Auditoría.

Debido al crecimiento exponencial del comercio a nivel mundial y encontrándose las distintas administraciones aduaneras en la situación de tener que manejar cada vez mayor cantidad de operaciones de comercio exterior las que a su vez tiene que realizarlas dentro de un marco de mayor facilitación aduanera, son las razones por la que se encuentra en el imperativo de tener que emplear los controles por auditoría aprovechando los sistemas comerciales de los comerciantes. Estos controles pueden

variar desde una simple auditoría posterior al desaduanamiento hasta la auto-evaluación por parte del importador y no implican la no realización de un reconocimiento de mercancías. Sin embargo como condición previa para su éxito es necesario que la administración aduanera pueda estar segura acerca de la confiabilidad de los sistemas contables de los operadores de comercio, y para ello es necesario que se encuentren en concordancia con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP) dentro del país, puestos que estos principios determinan los recursos económicos y las obligaciones que deberían ser registradas como activo y pasivo, los cambios en el activo y en el pasivo que deben ser registrados, la forma en que se medirán los cambios del activo y del pasivo, así como la información que debería ser develada y cómo debería ser develada y los estados financieros que deberían preparar.

4.6.3.4.- Control por Auditoria posterior al desaduanamiento.

El control por auditoría posterior al desaduanamiento es el que realiza la administración aduanera sobre los agentes económicos que dinamizan el intercambio mundial de mercancías. La auditoria posterior al despacho consiste en un control o una auditoria que realiza la administración aduanera después del levante de las mercancías del depósito aduanero. Constituyéndose en la actualidad en una herramienta eficaz para el control aduanero porque proporciona una visión detallada y clara, la que se encuentra reflejada en los libros y en los registros de los agentes de comercio de las transacciones que pasan por aduanas. Permitiendo a la vez que la administración aduanera incremente las medidas de facilitación aduanera sin desmedro de su función fiscalizadora. Sin embargo estos mecanismos de control no pueden realizarse sin ningún criterio aglutinador, sino más bien tienen que formar parte de programas de control los cuales deben ser desarrollados a partir de las políticas y estrategias escogidas por la administración aduanera y empezando por determinar tipos de auditoria posterior al despacho, pudiendo ser de: importación/exportación, auditoria posterior sobre la fijación del valor aduanero, zona de comercio exterior, despachantes, manifiesto de carga, con la finalidad de realizar un análisis de estas operaciones, observando los puntos débiles de las mismas y que puedan devenir en factores de riesgo, para realizar manuales que permitan a los auditores distinguir estas situaciones de riesgo proporcionando una guía paso por

paso sobre cómo realizar las auditorías. Paralelamente se debe establecer los criterios de selección de los agentes económicos que van a ser objeto de las auditorías posteriores, selección que también debe estar en función de los perfiles de riesgo. Debiendo las auditorías efectuarse con el objetivo de verificar el cumplimiento de la ley en las distintas áreas que comprenden la potestad aduanera, como serían las de valoración, origen, clasificación arancelaria, programas de exoneración/drawback/programas de devolución de derechos, etc. Asimismo deben establecerse otros criterios afines a los auditados como el tipo de negocio, de mercancía y el monto de lo recaudable en cada caso. Así tenemos como criterio de selección de los agentes económicos; unos internos a la administración aduanera como son las referentes a las distintas operaciones que éstos realizan y otra externa a la administración o intrínseca al auditado.

4.6.3.5.- Procedimiento de Control por Auditoria.

Es de suma importancia que el control por auditoría posterior sea ejecutado con profesionalismo al revisar y verificar los libros y registros de los auditados. Para lo cual es indispensable una planificación anual de las medidas de control por auditoria. Esta planificación debe ser realizada considerando la disponibilidad del auditor o del equipo auditor con relación al trabajo en curso y al comienzo de nuevas auditorías. Pudiendo asignarse a cada área auditable según los criterios antes descritos un cierto número de horas estándar para su realización y cada hora de auditor o del equipo de auditores disponible podría ser calculada a los efectos de determinar cuántas auditorías podrían ser llevadas a cabo por cada auditor o equipo de auditores en un año determinado. A si mismo sería recomendable que cada etapa de la actividad auditada sea subdividida en bloques de tiempo a los efectos de medir la productividad con relación al tiempo dispensado. Ambos métodos permiten a la Aduana asignar los recursos eficazmente.

Las Fases del Control por Auditoria son las siguientes:

1. Realizar una encuesta anterior a la realización del operativo de control por auditoría: Con este primer paso se busca evaluar las fortalezas y las debilidades dentro del Sistema Comercial del Auditado. Dependiendo del tamaño de la

empresa a ser auditada, la administración aduanera podrá escoger realizar una encuesta en el lugar o solicitar mediante un cuestionario de antecedentes, los datos relativos a: organización y estructura de la sociedad, información sobre las mercancías/commodities, métodos de pago, valor de las mercancías/commodities, costos asociados a las mercancías/commodities, información detallada y presentación de documentación sobre costo/producto para ser analizadas, transacciones con partes relacionadas y sistemas de teneduría de registros de la empresa auditada.

2. *Se establece contacto inicial con el importador:* Es recomendable que las administraciones aduaneras establezcan contacto con el auditado solicitando datos precisos acerca de los tipos de registros y la documentación necesaria, incluyéndose facturas comerciales, registros de envíos, órdenes de compra, notas de entrega, cuentas, registros, contratos, convenios de regalías y mercadeo, registros de inventario, libro diario, libro mayor, correspondencia comercial, registros de pagos.
3. *Asignación del Auditor o del equipo de auditoría.*
4. *Determinación del alcance de la auditoría.*
5. *Se establece contacto con la empresa mediante la reunión inicial relativa al control por auditoría:* A la reunión inicial deberían asistir el auditor o el equipo auditor, los representantes de otras áreas aduaneras si fuera necesario, y representantes del auditado (por ejemplo, asesores, contadores, controladores, abogados). El auditor o el equipo auditor precisará el alcance y el objetivo de la auditoría. El auditado está directamente interesado en adquirir y mantener las facilidades aduaneras y, por lo tanto, posee la responsabilidad de asegurar que la auditoría sea llevada a cabo profesionalmente.
6. *Envío del Cuestionario de control:* fase en la que las empresas completan un cuestionario a los efectos de obtener información sobre su estructura, transacciones con terceros relacionados, mercancías, métodos de pago, valor, costos de fabricación, recursos y abastecimiento. Con respecto a transacciones

con terceros relacionados, a la empresa matriz extranjera también le será solicitado que complete un cuestionario, especialmente con la información que se refiere a la relación entre el auditado y su empresa matriz.

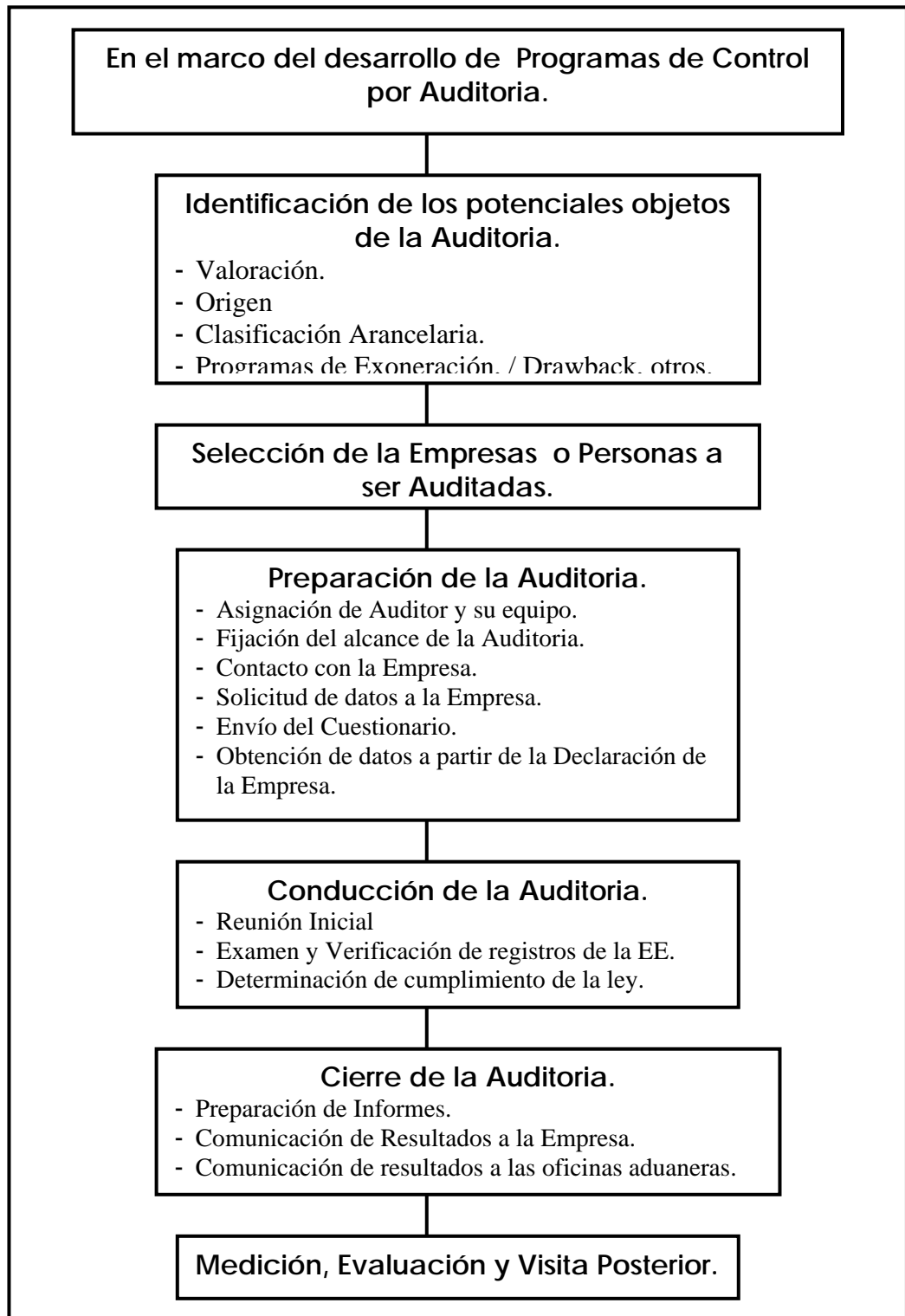
7. *Auto revisión interna de la empresa:* En los casos en que sea viable la administración aduanera alentarán al auditado a llevar a cabo previamente, su auto evaluación, revisión y análisis de sus operaciones que serán prontamente objeto de auditoría por la administración aduanera relativas a la auditoría.
8. *Coordinación del control por auditoria con la entidad a auditarse:* la que debe darse a lo largo de todo el procedimiento de auditoría, siendo recomendable que el auditado debería estar totalmente al tanto de todo incidente que surgiera o que tuviera relación con la Aduana durante el transcurso de la auditoría.
9. *Obtención de los datos a partir de las declaraciones de las empresas.*
10. *Fase de Conducción de la Auditoria:* que viene a ser la labor de control propiamente dicha y que empieza con la celebración de la reunión inicial, y consta de las siguientes etapas:
 - Examen de los Registros.
 - Verificación de los Registros de la Empresa.
 - Determinación si la empresa cumplió con las leyes aduaneras.
11. *Etapas de cierre de la Auditoria,* viene a ser la etapa final del operativo, y en ella se realizan las siguientes acciones:
 - Se preparan los informes.
 - Comunicación de los resultados a la empresa.
 - Comunicación de los resultados a la Administración Aduanera.

Los resultados se presentarán al auditado en la Reunión de clausura, la cual tendrá el carácter de formal a la vez que se le proporciona una oportunidad al auditado de dar las explicaciones necesarias para la elaboración del informe final. El Informe Final: debe prepararse un informe final por parte de la administración

aduanera y remitir al auditado una copia del mismo, así como una copia a la oficina aduanera correspondiente.

12. Visita posterior: Se recomienda que para concluir el proceso de auditoría, la administración aduanera debe realizar una visita posterior para efectuar una auditoría de escritorio, con la finalidad de comprobar que los resultados y recomendaciones formuladas son realmente efectuadas por el auditado.

Grafico N° 12 Cuadro del Control por Auditoria posterior al Desaduanamiento.



El segundo tipo de control por Auditoria es el denominado: “Auditoria a los sistemas de los Importadores”.

4.6.3.6.- Auditoria a los Sistemas de los Comerciantes.

Al implementar la administración aduanera las medidas de facilitación, debe desarrollar nuevas metodologías como contramedida para que siga cumpliendo eficientemente con el otro rol que se le ha asignado, como es el control aduanero.

Una de esas nuevas metodologías lo viene a constituir la Auditoria a los sistemas de los importadores que puede incluir hasta al propio sistema informático del operador de comercio. El objetivo de este uso es la de analizar y verificar si una actividad o proceso en particular se realiza adecuadamente, dotando de confiabilidad y seguridad a la información obtenida.

De tal forma que si se puede establecer que el proceso en sí mismo es confiable y exacto y que los controles que se ejerce sobre el mismo son serios y acatados, entonces se puede considerar que los resultados son satisfactorios y que se puede conceder medidas de facilitación (o facilidades).

Es así que la auditoría de sistemas como su nombre indica, implica la revisión de todo el ciclo del proceso y no la revisión de las transacciones en particular. No se basa en la verificación sistemática de todas las transacciones o de gran parte de ellas como en los sistemas manuales. La auditoría de sistemas emplea el análisis propio al estudio de los procesos informáticos con la finalidad de determinar el grado de confianza que pueden depositar en el usuario.

No hay duda que la auditoría de sistemas es más efectiva que el método tradicional de examen de los “libros” mediante la revisión de cada operación, debido a que este tipo de procedimientos resultan imposibles en la actualidad por la carga a que se vería sometida la administración aduanera, asimismo resulta inapropiado para el ambiente informático.

4.6.3.7.- Procedimiento de la Auditoria a los Sistemas de los Comerciantes.

Los pasos principales en la auditoría de sistemas son los siguientes:

1. Planificación.- esta fase inicial es crucial para el éxito y la credibilidad de una auditoría por cuanto mediante esta puntualiza la dirección, importancia y el objetivo último de la auditoría, asimismo será en función de la ella que se medirá la eficacia de la auditoría.

Si la administración aduanera considera en un caso en particular conceder la facilidad del permiso de auto-evaluación, será necesario incluir en la fase de planificación la definición de criterios en función de los cuales deberá comparar los sistemas del importador.

2.- Investigación o recolección de datos.- Esta segunda se lleva a efecto mediante entrevistas a todo el personal gerencial ejecutivo, abarcando tanto a los usuarios de la aplicación como los procesadores de datos, y tiene la finalidad que el auditor o el equipo auditor tome conocimiento de cómo funciona el sistema en realidad. Asimismo el auditor y su equipo podrán emplear cualquier otro material disponible como por ejemplo guías de usuarios, especificaciones del sistema.

Procurándose de este modo la identificación de los controles o en caso contrario la ausencia de los y esto a nivel interno como operacional. No hay que olvidar que es común encontrar que el funcionamiento del sistema difiere de fin para el que fue diseñado su diseño, de su implementación y de cómo el personal concibe su uso. Asimismo se puede recabar información del bagaje de documentación del sistema o de su inexistencia.

3. Inscripción del sistema.- En esta etapa el auditor o el equipo auditor establecerá sus conclusiones y esto lo puede efectivizar mediante un texto narrativo o bien gráficamente, (diagramas de flujo) o de ambas maneras. Es en esta etapa que el auditado generalmente confirma al auditor o al equipo auditor si estos han comprendido correctamente el funcionamiento del sistema correctamente, antes de pasar a la siguiente fase.

4. Evaluación.- Una vez que el auditor y su equipo han comprendido el funcionamiento del sistema, se procede a la revisión y la evaluación del mismo, es recién en este momento que se encuentran en situación de descubrir las debilidades

reales o potenciales de los controles internos. Y para lograr esto lo mejor es planificar controles de verificación /pruebas/ para medir la eficacia de los controles y la credibilidad de sus resultados.

5. Pruebas.- A continuación es necesario que el auditor realice pruebas a distintos niveles a lo largo del proceso de control, por ejemplo en la etapa de recolección de datos, mediante la observación y como resultado de la evaluación. Esto se puede llevar a cabo mediante la inspección de registros, informes de resultados, etc. o mediante la repetición de todo el ciclo del procesamiento.

También se puede hacer uso de técnicas sofisticadas, como los software de interrogación de archivos, que permite verificar combinaciones inhabituales de datos que podrían llevar a un procesamiento incorrecto o realizar verificaciones directas.

6. Emisión del Informe.- Los resultados de la auditoría son plasmados en un informe dirigido a los cuadros gerenciales, debiéndose hacer las recomendaciones para la eliminación de las debilidades identificadas o sugiriendo controles diseñados para ser más eficaces. Asimismo se pueden eliminar los controles que fueran inútiles para determinados entornos.

7. Conclusión.- Habiéndose evaluado un sistema e implementándose las reformas necesarias para mejorar el control, se espera que la ejecución del mismo será confiable hasta que ocurra un cambio importante. Por lo que es necesaria la realización de auditorías periódicamente para confirmar que no ha cambiado nada en el entorno manejado por el sistema y que los controles implementados en el sistema continúan siendo puestos en práctica y respetados. Este proceso de seguimiento puede automatizarse mediante el empleo de pruebas de control pre-programadas. (Paquetes de auditoría). .

4.7.- La Gestión de Riesgo como Medida de Control Aduanero.

4.7.1.- Concepto de Gestión de Riesgo.

Podemos definir la gestión de riesgo como el proceso de toma de decisiones que se realiza en un ambiente de incertidumbre sobre una acción o conjunto de acciones que pueden suceder y sobre las consecuencias que se darán si estas ocurriesen.

A lo anterior podemos agregar que es un proceso estructurado, consistente y continuo implementado a través de toda una organización con la finalidad de identificar, evaluar, medir y reportar amenazas y oportunidades que afectan el poder alcanzar el logro de los objetivos de esa organización. Siendo la responsabilidad de todo el personal de la organización el éxito de la gestión de riesgos, pero radicando principalmente la responsabilidad de la identificación y manejo del riesgo sobre la dirección de la organización.

Con respecto al procedimiento antes descrito debo señalar que:

- Es un procedimiento iterativo y de retroalimentación que si es bien diseñado y llevado puede contribuir a la mejora organizacional en virtud del continuo perfeccionamiento de los procesos.
- Se puede aplicar por todos los departamentos de la organización que contemplen funciones de control y se puede ejercer sobre toda organización o ente sobre los cuales esté relacionada por razones de sus funciones, pudiendo desarrollarse ya sea en los niveles estratégicos, tácticos y operacionales.
- Asimismo se puede aplicar a proyectos particulares sustentando decisiones específicas o administrando áreas específicas de riesgo.
- Siendo recomendable que de cada fase de todo proceso de gestión de riesgo se guarden los registros que permita retroalimentar el sistema y predecir las nuevas situaciones de riesgo.

- Es necesario entender que el procedimiento de gestión de riesgo no solo considera la predicción, evaluación y corrección de situaciones de riesgo sino que también comprende las oportunidades que contribuyan al logro de los objetivos finales del organismo controlador.
- El proceso de gestión de riesgo siempre debe considerar y adecuarse a la entidad, sector o rubro sobre la que se ejercerá control.

Enmarcando ya este concepto dentro del ámbito aduanero, utilizando como fuente normativa traemos a colación la definición que nos brinda el REGLAMENTO (CE) N° 648/2005 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO con fecha 13 de abril de 2005, que nos precisa que la Gestión de Riesgos, “es el procedimiento por el que se busca la determinación sistemática de los riesgos y la aplicación de todas las medidas necesarias para limitar la exposición al riesgo; lo que incluye actividades tales como la recopilación de datos e información, el análisis y la evaluación de riesgos, la prescripción y adopción de medidas, y el seguimiento y revisión periódicos del proceso y sus resultados, a partir de fuentes y estrategias internacionales, comunitarias y nacionales.”

4.7.2.- Panorama General de la Gestión de Riesgo.

El proceso general de la gestión de riesgo, que desarrollaré en este acápite, es de aplicación general, pudiendo utilizarse en un programa, a una política, una actividad, o a una etapa de un proceso, etc. Asimismo como ya se señaló anteriormente también puede emplearse en todos los niveles de una organización ya sea estratégico, táctico u operacional.

En un principio la gestión de riesgo sólo fue utilizada por el sector privado el cual demostró en la práctica que por medio de ella se contribuía a superar los resultados comerciales. Constituyéndose entre sus principales usuarios las compañías de seguros, los bancos, el comercio y la industria.

Luego de la experiencia privada, su uso se extendió al sector público en donde puede entre otras cosas ayudar a determinar dónde se encuentran las áreas mayormente expuestas al riesgo, y puede brindar un apoyo a la gerencia a la hora de decidir cómo repartir eficazmente los limitados recursos.

Debo resaltar un hecho importante, que viene a ser que en el sector público la gestión de riesgo tiene una doble aplicación, por cuanto se la puede utilizar para gestionar el correcto funcionamiento de cualquier ente gubernamental, en este caso se aplicaría una gestión de riesgos desde y dirigida a la administración pública, el otro caso es la aplicación de este método desde un órgano de la administración pública dirigiendo las acciones de control hacia el exterior de la misma, pero en ejercicio de las funciones que competen a cada órgano público, es dentro de este último ámbito que se encuentra la gestión de riesgo que aplica la administración aduanera en el cumplimiento de su función de control aduanal.

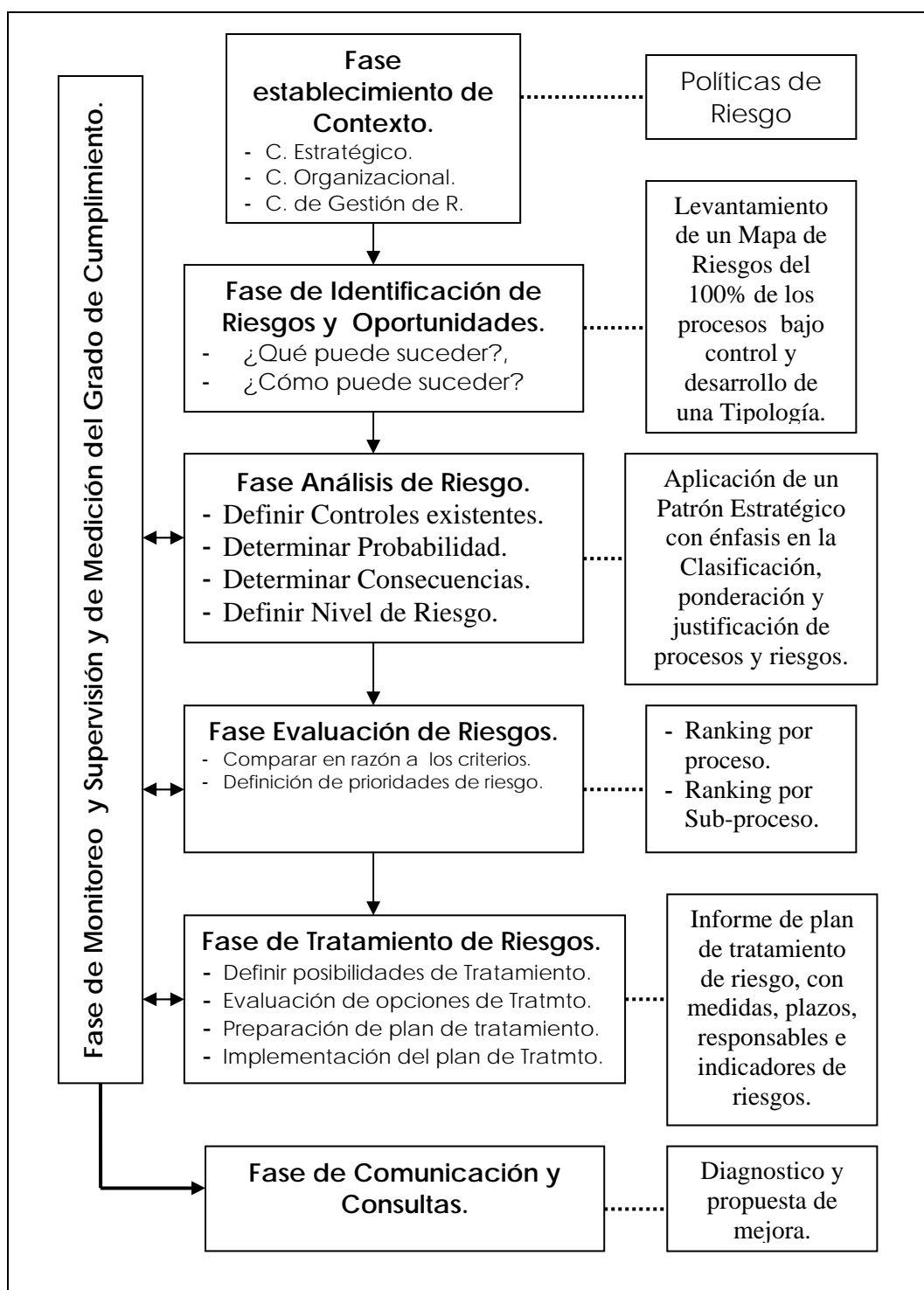
Sin embargo debe entenderse con claridad que más allá de hacia donde está dirigido este método, su aplicación debe ser resultado de la búsqueda de equilibrio entre costos y beneficios (estudio de rentabilidad) en tanto que no resulta económico tratar a toda la gran variedad de situaciones riesgosas de igual manera. Resultando imprescindible establecer criterios con la finalidad de precisar una escala de riesgos que determinen cuales son los niveles aceptables o inaceptables de riesgo.

El proceso de gestión de riesgos aplicado a cualquier actividad consta de las siguientes etapas:

1. Establecimiento del contexto.- en esta primera fase se deberán definir la trasfondo estratégico, la estructura organizacional y de desarrollo o gestión en virtud de los cuales se llevará a efecto el proceso de gestión de riesgo, ir comenzando a identificar los sectores de riesgo debiendo de igual modo de establecerse los criterios con los cuales se valuarán los mismos, establecerse la estructura de su análisis, así como los distintos roles y responsabilidades del personal que lo llevarán a efecto.

2. Identificación de los riesgos- esta segunda etapa se precisará cuales son los riesgos que podrían impedir o demorar el cumplimiento de los objetivos estratégicos y operativos de la organización.
3. Análisis de riesgos.- en esta fase se determinan la escala de las potenciales consecuencias así como su probabilidad de ocurrencia.
4. Evaluación y Priorización de riesgos.- es decir se produce la comparación entre los niveles de riesgos encontrados contra los criterios de riesgo prefijados, si es que la dirección ha implementado un estándar, teniendo como base un balance entre los beneficios potenciales y los resultados desfavorables.
5. Tratamiento de los riesgos.- es la fase en que se define el manejo de los riesgos, es decir todo ese conjunto de acciones que comprenden el desarrollo e implementación de estrategias y planes de acción específica que reviertan los efectos del riesgo dentro de los márgenes aceptados previamente por la organización.
6. Monitoreo y revisión.- es la fase en que se definen y utilizan dispositivos para hacer el seguimiento y revisión del procedimiento de gestión de riesgo con la finalidad de valorar su funcionamiento, medir la eficacia y la rentabilidad del sistema de gestión para poder precisar los cambios que pudieran afectarlo.

Gráfico N° 13 Flujograma que muestra las fases del Proceso de Gestión de Riesgo y sus requerimientos específicos.



4.7.3.- Gestión de Riesgo en el Contexto Aduanero.

Encontrándose las administraciones aduaneras en la disyuntiva de otorgar las medidas de facilitación del movimiento de las cargas y de los pasajeros y aplicar e incrementar los controles de detección de fraude y de otros delitos aduaneros. Esta situación tiene su origen en diversas causas concurrentes como el incremento del comercio mundial por las razones ya explicadas anteriormente lo que determina que los servicios de aduanas registren y tengan que manejar un elevado volumen de transacciones, lo cual imposibilita la comprobación de todas las transacciones. A lo que se suma la presión que ejercen los gobiernos y las organizaciones internacionales sobre los servicios de aduanas para que faciliten el despacho de la carga y los pasajeros legítimos y al mismo tiempo atiendan al problema creciente del delito en las transacciones. Intereses antagónicos que tan solo se pueden resolver hallando un punto de equilibrio entre la facilitación y la aplicación de la ley. Esto solo se puede lograr mediante el control aduanero ejercido sobre todo movimiento desplegado en las diferentes facetas de la potestad aduanera, como puede ser el practicado sobre mercancías y personas transportadas por medio de buques, vehículos o aviones, a través de las fronteras para que se efectúe de conformidad con las leyes, los reglamentos y los procedimientos que determinan el proceso del despacho en aduanas. En estas circunstancias, el control no puede seguir siendo el tradicional, es decir el control de movimientos, dada la imposibilidad de hacer un examen sobre el total de los pasajeros y las carga, deviniendo la solución del problema en la aplicación de controles aduaneros basados en la gestión de riesgos, la elaboración de perfiles y la selectividad. El concepto de la gestión de riesgos en los procedimientos aduaneros está comprendido en el ámbito de aplicación del artículo VIII del GATT de 1994 (Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación), en el que se establece la necesidad por parte de los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y a reducir y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación.

Como se ha podido observar la referencia es muy general, de allí que algunos Estados Miembros de la OMC propusieran aclarar y mejorar el artículo VIII, recomendándose entre otras cosas, la aplicación de técnicas de gestión de riesgos en los procedimientos aduaneros que permitan reducir al mínimo las intervenciones en el comercio legítimo por parte de las administraciones aduaneras. A su vez esto se encuentra en sincronía con la normatividad expresada en el capítulo 6 del anexo general del Convenio de Kyoto revisado que en su *norma 6.2* establece que: *“el control aduanero se limitará al mínimo necesario para asegurar el cumplimiento de la ley”*, mientras que la *norma 6.3* señala que: *“En la aplicación del control aduanero se utilizará la gestión de riesgo”* todo lo cual es complementado por la *norma 6.4* que: *“la aduana empleará análisis de riesgos para designar a las personas y a las mercancías, incluyéndose los medios de transporte y el alcance del reconocimiento”*. Expresé anteriormente, en el acápite 4.3 referente al momento del Control Aduanero que existían tres niveles de controles aduaneros: las comprobaciones antes del despacho, durante el despacho y después del despacho. Pues bien todos esos controles se basan en información recabada y van dirigidos a localizar actividades comerciales de alto riesgo. La revisión de los riesgos es fundamental para el proceso y se logra mediante la definición de los riesgos que constituyan una grave amenaza para la aplicación de las normas y los procedimientos aduaneros, el examen de los controles aduaneros vigentes y sus aspectos vulnerables, la determinación de las causas de riesgos y el establecimiento de indicadores de riesgo que respondan al aumento o la disminución del grado de riesgo. Los indicadores de riesgo pueden relacionarse con la clave de un producto, el país de origen o el valor de la mercancía y otras cuestiones.

El **cálculo del riesgo** es un proceso analítico que sirve para determinar el nivel real y el nivel aceptable de riesgo, para lo cual hay que evaluar la probabilidad de que las mercancías sujetas a control aduanero no sean declaradas en su totalidad o en parte. Entre los factores que intervienen en el cálculo del riesgo se cuentan las pautas de importación, los tipos de los derechos e impuestos, las clases de mercancías, los resultados de reconocimientos previos y las rutas y modalidades de transporte. Luego de realizado el cálculo del riesgo se procede a la creación de perfiles, que constituyen una serie de características asociadas a envíos ilícitos (o a pasajeros

infractores) en un determinado lugar y que sirven como referencia en las transacciones aduaneras comunes. La elaboración de perfiles se basa en información obtenida de la base de datos de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la Oficina regional de enlace a cargo de la información (base de datos RILO) y los informes nacionales sobre incautaciones, así como de otros gobiernos en el marco de la Convención de Nairobi o de acuerdos bilaterales. Información que es tabulada y analizada, procediendo luego a su análisis. A partir de esos datos se tratan de establecer pautas en relación con el método de ocultación, el tipo de medios de transporte utilizados, el lugar y la hora de la incautación, los datos biográficos del infractor y el origen e itinerario de las mercancías o el pasajero.

Los mencionados perfiles permiten establecer programas de inspecciones selectivas. Los cuales analizan lo declarado y proceden a la elección de los embarques sobre la base de parámetros o criterios establecidos de antemano en función de los posibles riesgos relacionados con determinados envíos.

Establecido el nivel de riesgo, las mercancías se derivan hacia las siguientes vías o canales:

Canal verde = Levante inmediato sin reconocimiento;

Canal amarillo = Comprobación de los documentos;

Canal rojo = Reconocimiento físico de las mercancías y documentos;

Por último hay que añadir que las técnicas de gestión de riesgos son un arma poderosa para localizar embarques que tengan posibles vínculos con el terrorismo internacional.

4.7.4.- Clases de Gestión de Riesgos dentro del ámbito aduanero.-

La administración aduanera puede desarrollar y aplicar tres tipos de gestión de riesgo dentro del ámbito aduanero, las que pueden ser estratégicas, operacionales o tácticas. A lo que hay que sumar que este proceso de gestión de riesgo se puede aplicar transversalmente a todos estos niveles.

Gestión de riesgo estratégica.- es aquella por la que la administración aduanera previo análisis integral de la información, consigue identificar sectores de riesgo, descartando los de escaso alcance y procediendo a intervenir solo en aquellos necesarios, conforme con la experiencia y el criterio práctico. Entre los sectores de riesgo en el contexto aduanero se pueden incluir temas sociales como son: (exclusión de drogas, pornografía, etc.), prohibiciones y restricciones respecto a las importaciones / exportaciones (por ejemplo CITES), salud pública, medio ambiente, medidas sobre políticas comerciales (por ejemplo: IPR, GSP), cuotas y asuntos relativos a derechos e impuestos.

Gestión de riesgo operacional.- Mediante ésta lo que se busca es la fijación del nivel de control necesario para manejar eficazmente el riesgo evaluado, ejemplo de ello es determinar la aplicación de controles por auditoría a un importador, o la manera de disponer de personal y equipamientos limitados eficazmente. De tal forma que la administración aduanera deja de ser un “guardián” al verificar cada movimiento, procediendo a encargarse solamente de los movimientos que habiendo sido seleccionados presentan mayores riesgos.

Gestión de Riesgo Táctica. Es la gestión de riesgo in situ, es decir la utilizada por los funcionarios en su lugar de trabajo para manejar situaciones inmediatas. Utilizando procedimientos preestablecidos —combinados con inteligencia, experiencia y destreza—, ellos deciden qué movimientos requieren mayores controles.

4.7.5.- Desarrollo del Proceso de Gestión de Riesgo en el ámbito aduanero.

- Definición de Contexto.

Para administrar riesgos se requiere previamente que se precise la contribución que se pretende hacer a la administración aduanera en el logro de sus objetivos, valores, políticas y estrategias, al momento de tomarse decisiones acerca de los riesgos (contexto organizacional). Debe comprenderse como estos objetivos, valores, políticas y estrategias permiten definir los criterios que fijarán finalmente entre los riesgos identificados cuales son aceptables y cuales no los son, así como la manera

para establecer las bases de los controles necesarios y la administración de las opciones. Asimismo en esta etapa debe definirse el enfoque y profundidad de la revisión de los riesgos. (Contexto de administración de riesgo).

-Identificación de Riesgos.

No puede darse ningún procedimiento de fiscalización si se desconocen cuales son los riesgos y la causa y modo en que ellos pueden surgir, debiendo asumirse que todo riesgo no identificado pueden implicar una amenaza para el éxito de toda actividad fiscalizadora. La identificación del riesgo puede efectuarse en dos momentos; la primera es la identificación del riesgo posteriormente a su ocurrencia, es decir que se logre identificar el riesgo, cuando éste ya se haya consumado, sirviendo en este caso solo para evaluar las consecuencias de dicho riesgo y como experiencia para el futuro. Y la segunda opción es que se logre identificar el riesgo de manera anticipada a la ocurrencia del evento, es decir que la estrategia utilizada en la gestión de riesgos sea proactiva y predictiva, lo que nos permite evaluar sus consecuencias y poder establecer un plan de contingencias para evitar o minimizar sus consecuencias. Una gestión de riesgos eficiente significa una mayor eficiencia en la identificación de los riesgos de manera anticipada, procurando siempre encontrarse en la segunda opción por ser la ideal. Para ello se debe comenzar por identificar los riesgos obvios y luego trabajar a partir de ellos, para proceder a continuación al examen minucioso de todas las fuentes de riesgo así como las perspectivas de todos los entes participantes ya sean internos o externos, para luego de haberse identificado los riesgos proceder a establecer la relación que tienen con los controles ya existentes. Es necesario precisar que se constituye como un factor importante la buena calidad de la información, la que debe ser lo más amplia, integral, precisa y oportuna en la medida que lo permita los recursos disponibles u otros factores restrictivos así como el comprender cómo y dónde estos riesgos han tenido o pueden tener su efecto.

Resulta imprescindible que el personal encargado de la identificación de los riesgos tenga, o haya obtenido de manera previa un amplio conocimiento de las políticas, los planes y los programas de fiscalización relacionados con el tema que está investigando, y de los procesos y las operaciones, que están bajo revisión, además de

la normativa y otros aspectos mencionados en la etapa de análisis preliminar. Cuando el tema conlleve un alto grado de complejidad y donde muy pocas personas comprendan todos sus elementos es mejor trabajar en equipo. A continuación procedo a detallar el tipo de Información requerida para identificar los riesgos, la cual debe obtenerse mediante un levantamiento planificado.

- Las disposiciones legales actualizadas que se encuentren relacionada con la materia de investigación.
- La información acerca de las entidades o agentes económicos involucradas (Aduana, Empresa, Bancos comerciales, otros Servicios Públicos, etc.)
- Tener un inventario completo de los procesos. La información referente a los distintos procesos involucrados, sus características y principales actividades, incluyendo los procesos interno aduaneros, los de tráfico de la mercancía, los procesos de negocios de la empresa, los de producción, los administrativos de la empresa, etc.
- Las responsabilidades de los distintos agentes económicos involucrados, pero sobre toda el orden secuencial de la mismas y la manera como se interrelacionan.
- La información referente a la identificación de los principales documentos que intervienen en las operaciones, cuales son las funciones que cumplen, quienes los emiten, quienes los reciben, etc.
- Determinar los tiempos que requieren las distintas actividades de los procesos involucrados.
- La información referente a la medición del tiempo de participación de los distintos agentes económicos que intervienen en la investigación.
- Asimismo toda información que el fiscalizador o equipo de fiscalización determine necesario para planificar las tareas con eficacia y definir con éxito los procedimientos de fiscalización.

Aun contando con toda esta información la identificación de riesgos no se logrará de forma espontánea, siendo necesario que se aplique una serie de métodos, que señalamos a continuación pero no desarrollamos, porque nos extenderíamos en demasía en este trabajo.

Existe una gran variedad de herramientas que pueden ser utilizados para identificar los riesgos involucrados en una investigación, algunas de ellos son:

- Diagramas de flujo, importante herramienta en el análisis de sistemas.
- Discusiones de grupo o entrevistas.
- Experiencia personal del funcionario.
- Las inspecciones físicas y auditorías anteriores.
- Brainstorming o lluvia de ideas.
- Encuestas y cuestionarios.
- Técnica Delphi.
- Estudio de la experiencia extranjera o nacional.
- Los juicios, los consensos especulativos, conjeturas, intuiciones.

Ahora bien de una manera general procederé a señalar algunas posibles fuentes de riesgo en el ámbito aduanero como las posibles áreas de impacto de las mismas.

Posibles Fuentes de Riesgo.-

1. Las relaciones comerciales
2. Vacíos en la normativa aduanera u otra legislación.
3. Deficiencia en actividades administrativas o controles internos en el Servicio
4. El alto grado tecnológico
5. Complejidad en la valoración de las mercancías involucrados
6. La complejidad de las operaciones
7. La carga tributaria (Impuesto específicos)

Posibles áreas del Impacto del Riesgo:

La evaluación del riesgo puede concentrarse en uno o más **áreas probables de impacto** relevantes para la Aduana, las que pueden incluir las siguientes:

1. Recaudación tributaria (derechos dejados de percibir)
2. Recursos fiscales (Beneficios y franquicias percibidas en forma fraudulenta)

3. Salud pública y Medio ambiente

4. Propiedad intelectual, etc.

- Análisis de Riesgo.

Ya identificados los riesgos, se procede a analizarlos, lo cual comprende:

- La probabilidad de que un hecho ocurra. Es decir que posibilidad existe de que las cosas sucedan (posibilidad, frecuencia o probabilidad).
- Sus probables consecuencias y la magnitud de cada factor de riesgo, es decir el impacto o la magnitud del efecto.

Siendo necesario relacionar ambas variables para poder realizar una estimación del nivel de riesgos. Es recomendable aplicar una observación preliminar de los riesgos identificados para excluir de la revisión aquellos riesgos de consecuencias extremadamente bajas. Así también es aconsejable documentar los criterios de exclusión de estos últimos para precisar la amplitud del análisis. En cuanto a la metodología a usar para determinar los niveles de riesgos podemos señalar que estas pueden ser cualitativos, semi-cuantitativos y cuantitativos.

Siendo el enfoque más utilizable en la toma de decisiones acerca de los riesgos el cualitativo. Utilizándose en este caso la experiencia, el juicio, la intuición para tomar sus decisiones. Llegando a determinarse el nivel de riesgo mediante la relación entre la posibilidad y la consecuencia usándose para esto una tabla de doble entrada.

En donde los distintos niveles de riesgo requieren diferentes respuestas por parte de la administración aduanera.

Es así que ante:

- El Riesgo Alto.- debe ser contrarrestado mediante una planificación de los niveles superiores y debe demandar una investigación minuciosa.
- El Riesgo Importante.- será objeto de la atención del personal superior de la administración aduanera.
- El Riesgo Significativo.- este tipo de riesgo debe determinarse el responsable de su gestión.
- El Riesgo Bajo.- en este tipo de riesgo su tratamiento se lleva a cabo mediante procedimiento de rutina.

Para apreciarlo mejor, muestro el siguiente gráfico:

Gráfico N° 14 Cuadro que muestra la Determinación del nivel de Riesgo.

		<i>CONSECUENCIAS</i>				
<i>PROBABILIDAD</i>		Extremo.	Muy Alto.	Medio.	Bajo.	Mínimo.
	Casi Cierto.	Alto.	Alto.	Alto.	Importante	Importante
	Probable.	Alto.	Alto.	Importante	Importante	Significativ o
	Moderado	Alto.	Alto.	Importante	Significativ o	Bajo.
	Poco Probable.	Alto.	Importante	Significativ o	Bajo.	Bajo.
	Casi Probable.	Importante	Importante	Significativ o	Bajo.	Bajo.

Así mismo la aplicación del análisis cualitativo se sustenta cuando el nivel de riesgo no justifica el tiempo y los recursos necesarios para hacer un análisis completo, o cuando los datos numéricos son inadecuados para un análisis más cuantitativo, o bien para desarrollar una observación general inicial de los riesgos para un análisis posterior y más detallado. Entre los principales métodos cualitativos tenemos Brainstorming, cuestionario y entrevistas estructuradas, la evaluación que utiliza grupos multi-disciplinarios y el juicio de especialistas y expertos, como la técnica Delphi. En tanto la aplicación semi-cuantitativa se desarrolla utilizando clasificaciones de palabras como alto medio o bajo, o descripciones más detalladas de la probabilidad y la consecuencia. Procediendo su demostración en virtud de una escala apropiada para calcular el nivel de riesgo, pero debiendo prestarse atención en la escala utilizada a fin de evitar confusiones o malas interpretaciones de los resultados del cálculo.

Por último el método cuantitativo puede ser utilizable sólo en las situaciones en que el nivel de riesgo puede ser calculado donde la probabilidad de ocurrencia y las consecuencias puedan ser cuantificadas. Entre los principales métodos cuantitativos tenemos el análisis de probabilidad, el análisis de consecuencias, el modelamiento o simulación computacional, el análisis estadístico / numérico, la investigación de mercado, análisis de redes, análisis de costo del ciclo de vida, arboles de decisión, los árboles de falta y los análisis de árbol de eventos y los diagramas de influencia.

- Evaluación y Priorización de Riesgos.

Habiendo efectuado el análisis de riesgos, se procede a la evaluación de los riesgos, cuyo objeto es determinar si los riesgos son aceptables o no son aceptables esto se hace contraponiendo la fase 3 con la fase 1 de la gestión de riesgos, esto significa que se compara el nivel de cada riesgo con el nivel de cada riesgo aceptable. procediendo a ordenar los riesgos más importantes para identificar las prioridades de gestión. Las decisiones acerca de la aceptabilidad del riesgo deben tomar en cuenta un contexto más amplio del riesgo. En la evaluación debe considerar fundamentalmente tres aspectos: el grado de control que se tiene sobre cada uno de los riesgos, el impacto de costos que genera el control sobre un riesgo determinado sobre los beneficios, y las oportunidades presentadas por los riesgos. Además se deben considerar también los riesgos que afectan a otros participantes en el proceso

y que se benefician a partir de estos riesgos. Finalmente hay que precisar que los riesgos se clasifican de acuerdo con las prioridades de gestión para su tratamiento.

Resumiendo, esta etapa del procedimiento significa una comparación de los niveles de riesgo estimados con los criterios preestablecidos. Luego de esa comparación se procede a la clasificación de los mismos con la finalidad de establecer prioridades en su gestión.

Existen distintos sistemas de clasificación. La clasificación ALTO, MEDIO y BAJO es ampliamente utilizada. Sin embargo en ambientes complejos es recomendable la utilización de un sistema más detallado, como por ejemplo un puntaje de 1 a 100. Este sistema requiere asimismo la determinación de alto y bajo riesgo pero también es más exacto.

- Tratamiento de los Riesgo.

Como resultado de la evaluación de los riesgos se deciden las acciones a realizar por la administración aduanera. Accionar que debe ser adecuado a la significancia de los riesgos y de la importancia del programa o proceso.

Sin embargo se pueden precisar algunas pautas generales:

- Los Riesgos de Bajo Nivel pueden ser aceptados y no necesariamente requieren de una acción adicional, pero deben ser controlados.
- Los Niveles de Riesgo Significativos o más importantes deben ser tratados.
- Los Niveles Altos de Riesgo requieren de una cuidadosa administración o gestión y de la preparación de un plan formal para administrar los riesgos.

El costo que significa el manejo de riesgo debe ser valuados con los beneficios obtenidos, la importancia de la actividad sujeta a control y los riesgos involucrados, siendo preciso establecer la relación entre el impacto del costo total de los riesgos(es decir el monto del daño provocado) y el costo de administrar o manejar estos riesgos (el Costo de evitar que los daños se lleven a efecto).

Debiendo incluirse dentro de los costos para la administración de riesgos tanto como los fondos para el costo directo como los gastos extras para el salario y la administración incluyendo la capacitación y los costos de sistemas. Muestro cuadro ilustrativo:

Gráfico N° 15 Cuadro para la Determinación del tratamiento del Riesgo.

		Extensión de la Oportunidad ofrecida por el Riesgo.		
		Excelente	Bueno	Pobre
Niveles de Riesgo.	Alto	En estos tres grados de Riesgos, es imprescindible un monitoreo o control extenso y una administración exhaustiva. De todos modos es necesario que la aceptación de los riesgos sea el resultado de una evaluación de los costos que requerirá el tratamiento de los riesgos contrastándola con la relación oportunidad/beneficio que es inherente a todo riesgo.		La administración aduanera no debe aceptar el riesgo, sino más bien debe buscar una nueva forma de tratamiento que proporcione unas mejores oportunidades.
	Importante			
	Significativo			
	Bajo	Aceptable		En este nivel el riesgo es aceptable pero pueden aplicarse tratamiento que brinden mejores oportunidades.

La selección de la opción más apropiada para el tratamiento del riesgo involucra un balance o un equilibrio del costo de implementación de cada acción en comparación con los beneficios obtenidos. Esto puede evaluarse llevando a cabo un análisis de costo beneficio de las opciones. Y tener en claro siempre que toda opciones deben ser evaluadas sobre la base de que los riesgos puedan ser reducidos y la extensión de los beneficios aumentadas o se puedan crear nuevas oportunidades.

- **Supervisión y Revisión de Riesgos.**

Esta última fase tiene el carácter de esencial e integral en la implementación de un proceso de gestión de riesgo. Puesto que implica supervisar y revisar el funcionamiento, la eficacia y rentabilidad del sistema y que esta se mantenga con el transcurrir del tiempo y a pesar de los cambios que surjan en los factores de riesgo. Los riesgos necesitan ser controlados periódicamente para garantizar que las circunstancias cambiantes no alteren las prioridades de los riesgos. Son muy pocos los riesgos que permanecen estáticos. De allí que se impescindible monitoreo de los riesgos, de la efectividad del plan, de las estrategias y del sistema de administración que ha sido establecido para controlar la implementación de los tratamientos de riesgo.

CAPÍTULO V

*Aplicación de Tecnología de la Información
en la Prevención y Detección del Fraude Aduanero*

RESUMEN DEL CAPÍTULO V.-

Aplicación de Tecnología de la Información en la Prevención y Detección del Fraude Aduanero

En este capítulo desarrollo todo lo referente al Fraude Aduanero así como las medidas, métodos y usos con que debiera contarse para su prevención y detección. El esquema del capítulo V lo he dividido en determinados grupos, cada uno de los cuales trata conceptos y subtemas que concurren para la mejor comprensión del objeto principal del mismo.

El primero de estos Sub-temas, es el del Fraude Aduanero, en donde parto de la conceptualización de lo que se entiende por Fraude y de allí procedo a definir qué se entiende por fraude fiscal y por fraude aduanero. Luego desarrollo sus posibles causas y los factores determinantes. Seguidamente estudio los efectos del accionar defraudatorio previa clasificación de los mismos por los efectos económicos, jurídicos y éticos sociales. Así mismo he procedido a tratar las distintas modalidades que toma el fraude aduanero, así como la normatividad internacional referente al mismo.

Respecto del segundo sub-tema, el de la Metodología en la lucha contra el Fraude, estudiaré lo referente a las metodologías en uso para la lucha contra cualquier forma de defraudación, habiendo puesto especial énfasis en el fraude aduanero. Para el desarrollo de este segundo sub-tema opté por ir de lo general a lo específico, del siguiente modo:

Trataré los “Planes Integrales de Prevención, Detección y Corrección de los Fraudes Fiscales-Aduaneros”, cuya función esencial es la de servir de línea directriz de todo ensayo serio de neutralizar el perjuicio que causa cualquier actividad fraudulenta. En esta parte definiré lo que son estos planes integrales antifraude, señalaré para que sirven, cuáles son sus características generales, las clases de planes que se pueden desarrollar, cuáles son los alcances de los mismos, con qué enfoque deben ser diseñados e implementados y cuáles serán las condiciones y los estudios previos requeridos para su elaboración.

A continuación procederé a exponer la metodología general a aplicarse en la investigación aduanera, en donde trato entre otros temas el proceso de investigación en el ámbito aduanero, las técnicas de recopilación, procesamiento, validación de la información, cómo se planifica la investigación con la finalidad de obtener evidencias y pruebas dentro del ámbito aduanero.

Y por último trataré la aplicación de diferentes métodos basados en tecnología de la información. En esta parte analizaré el Capítulo VII del Anexo General del Convenio de Kyoto Revisado, por ser la fuente normativa que faculta la aplicación de estas tecnologías en el proceso del control aduanero, que se entiende por tecnologías de la información y que requisitos deben cumplir su implementación en el ámbito aduanero. En ese contexto expondré como se descubre el conocimiento en bases de datos, minería de datos y las técnicas para la detección del fraude. Termino señalando las conclusiones pertinentes a este tema, las que al igual que en anteriores capítulos irá en la parte final del trabajo junto con las otras para su visión integral.

CAPÍTULO V.-

APLICACIÓN DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN EN LA PREVENCIÓN Y DETECCIÓN DEL FRAUDE ADUANERO

5.1.- *El FRAUDE.*

5.1.1.- *Definición de Fraude.*

El término Fraude proviene del latín “*fraus o fraudes*” que traducido al español significa “engaño”. Buscando precisión recurrimos al Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, el que define el fraude como toda acción contraria a la verdad y a la rectitud que perjudica a la persona contra quien se comete. Asimismo se considera como fraude todo acto tendiente a eludir una disposición legal en perjuicio del Estado o de terceros. Según el Diccionario, defraudar es privar a alguien, con abuso de su confianza o con infidelidad a las obligaciones propias, de lo que le toca en derecho y como segunda acepción es todo acto que consiste en eludir o burlar el pago de los impuestos o contribuciones. De lo anterior se desprenden como características esenciales del fraude, en este caso, del fraude fiscal que es el acto que se realiza en perjuicio de la Hacienda Pública, y en consecuencia hay un perjuicio indirecto sobre el conjunto de los ciudadanos, que la conducta del defraudador contraviene la normativa tributaria aduanera, el defraudador incumple sus obligaciones tributarias aduaneras. la elusión tiene en muchos casos un claro componente de abuso y que comprende tanto al ilícito tributario administrativo (infracción) como al ilícito tributario penal (delito). Teniendo en cuenta lo antedicho y para terminar de precisar la definición de fraude, ahora desde el ámbito aduanero recurro a la Organización Mundial de Aduanas que define el fraude aduanero como: “Cualquier infracción o delito contra estatutos o disposiciones regulatorias en que la aduana sea responsable de asegurar su

cumplimiento”, lo cual incluiría de forma genérica cualquiera de las siguientes situaciones: “evadir o intentar evadir el pago de derechos-aranceles-impuestos al flujo de mercancías, evadir o intentar evadir cualquier prohibición o restricción a que estén sujetas las mercancías, recibir o intentar recibir cualquier reembolso, subsidio u otro desembolso al cual no se tiene derecho legítimo y obtener o intentar obtener en forma ilícita algún beneficio que perjudique los principios y las prácticas de competencia leal de negocios”.

5.1.2. -Causas del Fraude.

El fraude es un fenómeno social complejo producto de la interacción de un número elevado de factores de muy distinta naturaleza, y por lo tanto la realización de un estudio de las causas del fraude, no es nada sencillo por depender inevitablemente de un alto contenido subjetivo, esto no implica la inutilidad de los estudios de este tipo, porque a pesar de esta circunstancia se constituyen en un elemento de apoyo esencial no sólo para orientar adecuadamente las medidas correctoras del fraude, sino, especialmente, para el desarrollo e implementación de una política preventiva eficaz que debe ser reflejada en un plan de lucha contra el fraude que abarque todos los ámbitos en los que se manifieste, sin dejar descuidar el análisis específico de cada uno de estos, y en nuestro caso en particular el fraude que se da en el ámbito aduanero. De la misma forma este tipo de estudios proporcionan una calificación puntual del fraude en función a la realidad del país, facilitando con ello la adecuación de los objetivos, estrategias y medidas del plan de lucha contra el fraude a la realidad propia de cada país, sin olvidar que despejan toda explicación no fundamentadas del fraude con la consecuente ayuda en la definición de las medidas a tomarse. Al realizar un estudio sobre las causas del fraude hay que considerar que estos pueden seguir múltiples enfoques ya sea atendiendo a los factores condicionantes de las conductas de los sujetos o tomando en cuenta distintos factores económicos, institucionales, sociales. En el presente estudio ensayo una clasificación ecléctica considerando que la causalidad del fraude se encuentra en distintos factores concurrentes que inciden en la decisión de defraudar, es por esto que considero clasificar los factores causantes del fraude de la siguiente manera: factores de predisposición, factores de Oportunidad y factores de decisión. Cada uno

de estos factores consta a su vez de varios aspectos, los que para mayor claridad muestro en el siguiente cuadro y procedo a su desarrollo a continuación del mismo.

Gráfico N° 16 Cuadro del Esquema General de la Causalidad del Fraude.

Factores de Predisposición.	Relación de Intercambio. (Ingresos y Gastos Públicos)	Inutilidad Personal de los Pagos. - Importe de los Impuestos a pagar. - Capacidad Económica del Sujeto.
		Costes indirectos de la imposición. - Capacidad Normativa. - Asistencia e Información.
		Utilidad del Gasto Disfrutado
		Valoración del Coste de los Servicios.
		Eficiencia del Gasto Público.
	Equidad en Impuestos y Gastos Públicos.	Equidad Formal. Equidad Material. - Entorno Personal. - Entorno Económico y Social. - Personas Relevantes. - Entorno Geográfico.
	Solidaridad en Impuestos y Gastos Públicos.	Implicación en las Decisiones Colectivas. Desarrollo del Principio de Solidaridad. - Solidaridad respecto al Ingreso. - Solidaridad respecto al Gasto. Valoración del Daño.
	Factores Económicos.	Defensa de la Actividad Económica Estado de Necesidad.
Factores de Oportunidad		Transparencia Económica. Habilidad Económica y Personal
Factores de Decisión.	Evaluación del Beneficio derivado del Fraude.	Utilidad ocasionada por el Fraude.
	Evaluación de los Riesgos.	Riesgo a ser Descubierto. - Evaluación genérica del Control. - Probabilidad de ser controlado y Sancionado Sanción esperada. - Importe y Naturaleza. - Efectividad. - Inmediatez. Propensión al Riesgo.

Todos los factores que se pueden observar en el cuadro anterior se encuentran presentes en la mayor parte de las decisiones de fraude, pero es necesario reconocer que no actúan como “causas” sino como racionalizaciones exculpatorias o de refuerzo de decisiones de fraude previamente adoptadas. No determinando la decisión de defraudar como lo harían operadores matemáticas, sino como elementos sobre los que los ciudadanos tienen una concreta percepción. Asimismo se puede abstraer de este cuadro la idea que las actuaciones de lucha contra el fraude que incidan sobre las causas incluidas en los dos primeros bloques y el primer apartado del tercero deben responder a conceptos de política preventiva, mientras que el accionar sobre el segundo bloque de los factores de decisión se realiza sobre todo mediante políticas de corrección o represión.

Causas asociadas a factores de predisposición

En esta categoría de causas se encuentran aquellas que tienen su origen en la predisposición de los sujetos al fraude, predisposición que está determinada, por los siguientes factores:

- El primer factor está constituida por la percepción que tiene el ciudadano de la relación de intercambio entre ingresos y gastos públicos, es decir la opinión que guarda de las formas que tiene el Estado de obtener de hacerse de recursos y la manera en como las consume. Mientras su visión de esta relación sea desfavorable mayor será la predisposición de este ciudadano al fraude, en mayor medida si en el entorno social tiene más preponderancia el modelo utilitarista frente al solidario, de la capacidad de gravar con aranceles o impuestos a sus ciudadanos. A su vez este factor comprende las siguientes facetas:
 - El desaprovechamiento personal de los pagos, conformada por la desproporción entre el importe de los impuestos a pagar y la capacidad económica del sujeto. Es decir a mayor desaprovechamiento, mayor será la propensión al fraude.
 - A lo que hay que añadir el desaprovechamiento proveniente de los costes indirectos de la imposición, factor que incluye la complejidad y el número de las obligaciones impuestas, la variabilidad de las normas, los costes de administración para el

cumplimiento de las obligaciones fiscales, el tiempo requerido por determinadas obligaciones fiscales, la imposición de desplazamientos físicos e, incluso, la existencia de tensiones entre la Administración y los ciudadanos.

- El grado de utilidad del gasto disfrutado, es decir la utilidad que le reportan directamente los gastos públicos ya sea dentro de su entorno directo (sujeto y su familia) como en el indirecto (la recibida por aquellas personas que a juicio del sujeto son merecedores de la misma), despreciando el ajeno a su sistema de preferencias.

- La des valoración económica del gasto individualmente disfrutado, lo constituye el hecho de que los sujetos no realizan una apreciación económica exacta de lo que pagan y de lo que reciben.

- La percepción por parte de la ciudadanía sobre la existencia de graves ineficiencias, derroche o corrupción, determinan fundamentalmente en la decisión de defraudar y constituye uno de los argumentos exculpatorios más típicos de las conductas fraudulentas.

- Como segundo factor de predisposición se encuentra el referente a la percepción que tiene el ciudadano acerca de la equidad del sistema, es decir la expectativa que tiene este con respecto al reparto justo de los ingresos y gastos públicos.

- Un tercer grupo de factores se encuentra asociado a la percepción que tiene el ciudadano acerca de la solidaridad en la distribución del ingreso y del gasto. Hallándose en la actualidad, una íntima vinculación entre el fraude y el sistema insolidario de valores predominante en nuestra sociedad. La influencia de este factor es tal, que cuando prevalecen los valores solidarios el peso de los restantes factores de predisposición al fraude se atenúa, y esto se explica porque el sujeto es capaz de sopesar, comprender y empatizar con los efectos que la generalización del fraude puede tener en los ámbitos económico y social.

- Por último, dentro de los factores de predisposición se hallan los factores económicos. Destacándose los relativos a la defensa de la actividad económica, es decir los referidos a la subsistencia de la propia actividad empresarial, sobre todo en

momentos de crisis. Sin embargo, estos factores económicos desbordan el ámbito de la actividad empresarial y se trasladan al ámbito de la economía privada en el momento en que los ciudadanos perciben que si pagan los impuestos y aranceles su nivel de vida descenderá por debajo del mínimo aceptable. Denominándose esta *incurrencia* como fraude por “estado de necesidad”, que dicho sea de paso tiene poco que ver con el mantenimiento de un mínimo de subsistencia objetivamente considerado.

Causas asociadas a factores de oportunidad.-

En este segundo grupo de factores se encuentra aquellos no se dan al interior del ciudadano, sino que configuran circunstancias externas a él que facilitan su determinación de cometer fraude. Igualmente son factores significativos debido a que aún considerando el elevado grado de predisposición al fraude que se tenga, el sujeto no se decidirá por ello si no cuenta con la oportunidad de hacerlo. Estos factores de oportunidad se dan en dos facetas. En primer término, aquellas en que la oportunidad de defraudar está relacionada con la mayor o menor transparencia del sistema económico, afectando de forma diferente a los distintos sujetos constituyendo con ello en un factor estructural de inequidad. Puesto que las oportunidades para defraudar de manera distinta a los sujetos y esto depende al tipo de actividad económica que ejerzan. La segunda faceta está determinada por la capacidad económica o personal para defraudar. Son todas aquellas situaciones en las que el sujeto al contar con poder económico, le es permisible contar con asesoramiento especializado en la instrumentación del fraude. Lo que constituye una situación muy difícil de superar.

Causas asociadas a factores de decisión.-

Contando un sujeto con un grado de propensión al fraude y con oportunidades para su realización, la decisión definitiva de defraudar responde en última instancia, a la evaluación de las ventajas e inconvenientes derivados de esta decisión. Valuación que se da sobre el beneficio derivado del fraude, y los riesgos estimados procedentes del mismo. La valoración de los beneficios del fraude está estrechamente ligado con el factor de la inutilidad del impuesto, por el que se determina que el beneficio de

incurrir en la defraudación será más elevado en proporción directa a la carga e inversamente proporcional a la capacidad del sujeto. Y con respecto a la estimación de riesgos, ésta se da dentro de una secuencia estrictamente teórica, en donde quienes tengan propensión y oportunidad de defraudar procederán a evaluar los riesgos de ser descubiertos y de ser sancionados a consecuencia de su conducta, la decisión que tomen lo hacen función de su particular propensión al riesgo. En el análisis del riesgo los sujetos sopesan la valoración del riesgo a ser descubierto, gravita de manera importante la apreciación del ciudadano acerca de la eficacia de los sistemas de control desarrollados por la Administración. considerando en ello una diversidad de elementos como la modernidad y eficacia de los instrumentos técnicos de que dispone la administración, la amplitud de la información con la que cuenta o la preparación y motivación de su personal, así como los criterios de selección para la realización de los controles. Sopesando todas estas circunstancias el sujeto llega a considerar el riesgo a ser descubierto como alto medio o bajo condicionando con ello la decisión definitiva de abstenerse o defraudar. Sin embargo lo mencionado no significa que los contribuyentes evalúen únicamente la eficiencia genérica del control impositivo, sino que también sopesan la probabilidad de ser efectivamente fiscalizado y descubierto en fraude en sus casos en específico. Sin embargo el elemento fundamental en este caso se relaciona directamente con la sanción esperada, es decir la valuación final del riesgo depende de la probabilidad real de ser sancionado con un monto gravoso y cuya incidencia real desincentive las decisiones de fraude. Para lo cual el régimen sancionador debe ser eficaz, encontrándose la eficacia sancionadora relacionada, con el importe de las sanciones. Es necesario precisar que en la valuación de las sanciones es de importante consideración el tipo de las mismas, no siendo las sanciones pecuniarias las más eficaces, por lo que deben considerarse otro tipo de penalizaciones, como son las de carácter penal o las sanciones administrativas relativas a la prohibición de contratar con la Administración, la imposibilidad de obtener subvenciones u otras ayudas públicas, etc. La combinación adecuada de este tipo de sanciones con las puramente tributarias coadyuva al incremento de la percepción del riesgo.

Otro referente que se toma en cuenta en la valuación de las sanciones lo constituye la apreciación por parte de los sujetos de la efectividad e inmediatez de las sanciones, es decir la facilidad que tienen los administrados de obstruir sin excesivo coste los

procesos de control. Es decir si funcionan deficientemente los procedimientos de derivación de responsabilidades, si hay facilidad de simular situaciones de insolvencia, si existen refugios procedimentales que permiten reducir el coste del incumplimiento, o si los procedimientos o los sistemas de reclamaciones permiten demorar indefinidamente el cumplimiento de sus obligaciones tributarias aduaneras. Con respecto al periodo de demora de la aplicabilidad de las sanciones hay que precisar que la propensión al fraude será tanto mayor cuanto más largo sea el plazo esperado entre el incumplimiento y el momento de aplicación efectiva de las sanciones. El último factor que entra en juego en la decisión de defraudar es la propensión al riesgo de los sujetos, que depende de factores culturales de difícil corrección a corto y mediano plazo.

5.1.3.- EFECTOS DEL FRAUDE.-

Los efectos negativos que tiene el fraude fiscal se manifiestan en función a la concreta sociedad en las que se desarrolla el fenómeno del fraude, y se puede tomar conocimiento de ellas mediante los estudios adecuados, aunque es posible determinar un patrón básico como el que se desarrolla a continuación, pudiendo clasificarlos como efectos económicos, jurídicos, y éticos sociales.

Efectos Económicos.- Limitación de la eficacia de la economía pública, desarrollo y/o recrudescimiento del déficit público rebrota la inflación, efectos de distorsión de la competencia, desconfianza en los inversores y distorsión del sistema financiero.

Efectos Jurídicos.- Pérdida de la eficacia del estado de derecho, ruptura del principio de igualdad ante la ley y lesión a los derechos individuales o a los intereses generales de la ciudadanía.

Efectos Éticos y Sociales.- Dilución de los valores colectivos y de la cohesión social, pérdida de la confianza de la ciudadanía en lo público, el descrédito de la política, refuerzo de una moral pública permisiva al caer en el círculo vicioso al llegar a justificarse socialmente el fraude, confronta y dualiza a la sociedad provocando injusticia social, desmoralización y pesimismo.

5.1.4.- Modalidades más recurrentes de Fraude Aduanero.

Fraude comercial aduanero es el conjunto de infracciones a las disposiciones administrativas o reglamentarias que las administraciones aduaneras están encargadas de hacer cumplir, y que se realizan con el objeto de eludir o tratar de eludir ya sea el pago de los derechos arancelarios, las rentas o tasas como de las prohibiciones y limitaciones aplicables a las mercancías, así como percibir o intentar percibir subsidios, desembolsos u otros abonos de dinero. Consistiendo como muy bien puede deducirse en un concepto general que engloba una diversidad de conductas infractoras que tienen como rasgo en común que todas ellas producen un efecto negativo en la recaudación aduanera y consecuentemente en el ingreso fiscal. De allí la necesidad de precisar las distintas manifestaciones del fraude aduanero:

a) La Subvaluación.- Se trata de rebajar intencionalmente el valor de una mercancía reduciendo con ello la base imponible y consecuentemente obtener una acotación o liquidación menor a la que legalmente estaría afecta el ingreso al país de determinada mercancía. Para su viabilidad el agente importador de la mercancía debe ampararse en unos documentos de respaldo de las operaciones aduaneras preparados fraudulentamente, lo que permitiría formular ante la administración aduanera una declaración con valor menor. En consecuencia subvaluar es declarar dolosamente un valor que se encuentra por debajo del valor real de la mercancía conforme a las normas vigentes en el lugar de ingreso, todo ello con la finalidad de pagar menos y lograr mayor beneficio constituyéndose este beneficio en ilícito.

b) La sobrevaluación.- Se manifiesta de manera contraria al anterior tipo de fraude. Puesto viene a ser el incremento intencional del valor declarado de una mercancía, por encima de su valor real. No procediendo el agente de esta forma porque desea pagar más tributos ni porque pretenda vender su mercancía a más alto precio, sino porque desea obtener un beneficio, que puede venir del Estado o de terceros. Se da sobre todo en aquellos países con impuestos a la importación muy bajos y altas tasas de impuesto a la renta, lo que permite que por el ingreso de la mercancía al país el importador pague un monto mínimo, esto se logra al reducir ficticiamente la base imponible para el impuesto a la renta por el ingreso en la contabilidad de la empresa

del valor sobrevaluado. Obteniéndose el beneficio por un pago menor por concepto del impuesto a la renta.

c) Falsedad de Origen.- Al darse entre los distintos países acuerdos comerciales con la finalidad de que las mercancías comercializadas entre ellos estén sujetas a normas de libre tráfico o que estén afectas a tasas preferenciales se crean escenarios que son utilizados abusivamente por los comerciantes para beneficiarse indebidamente de las reglas referentes a los regímenes preferenciales y de los cupos arancelarios (contingentes) que se fijan en razón al país de origen. Y esta situación se da cuando los importadores intentan que se apliquen dichas preferencias sobre las mercancías importadas de terceros países, no incluidos en el acuerdo comercial invocado. Al igual que las anteriores modalidades de fraude aduaneros se efectúan mediante la falsificación de documentos para justificar un origen que otorga el derecho a una preferencia y la falsa declaración del país de origen en los documentos de la aduana (declaración de aduana).

d) Acogimiento indebido a una menor tasa.- Se presenta esta modalidad de fraude aduanero cuando existen varios niveles arancelarios o cuando hay tasas reducidas de impuestos internos para algunas partidas arancelarias. Y consiste en intentar acceder a una tasa menor a la correspondiente a la mercancía materia de la declaración, para lo cual el defraudador recurre a la falsificación de los documentos sustentatorios ya sea de la transacción o los correspondientes al transporte, haciendo descripciones genéricas de la mercancía y una incorrecta declaración de la partida arancelaria, consignando aquella que está sujeta a una menor tasa.

e) Contrabando.- Contrabando proviene del español bando que significa edicto o ley, actuar en contra de estas disposiciones constituiría “contra bando”. Vinculándose su significado a la violación de carácter fiscal; luego se la relacionó al tránsito de objetos cuya importación o exportación ha sido prohibida. Actualmente con este término se designa el ingreso o salida de géneros del territorio aduanero nacional sin pagar los derechos de aduana a que están sometidos legalmente. Es así que en un sentido extenso el contrabando consiste en introducir o extraer mercancías de un país infringiendo las leyes y los reglamentos o medidas de prohibición y restricción o para

eludir o tratar de eludir las ventas y tasas aplicables sin llenar la declaración aduanera o para evitar los controles.

f) Acogimiento indebido a un beneficio o exoneración tributaria.- Esta modalidad se da cuando se quiere acceder a un beneficio tributario como el Drawback o una Exoneración Tributaria interna. En el primer caso se realiza mediante una simulación de transacciones y regímenes aduaneros, para lo cual es necesario de la falsificación de documentos sustentatorios de la transacción y el transporte, con la finalidad de obtener la devolución de los derechos correspondiente a mercancías que jamás se exportaron. También se puede presentar el sobre conteo.

En el segundo caso, el de las exoneraciones, el fraude se configura cuando la mercancía materia de exoneración ya introducida al territorio aduanero nacional es transferida a un tercero que no cumple con los requisitos para gozar de la referida exoneración.

g) Realizar prácticas de Competencia Desleal.- Dentro del concepto de prácticas de competencia desleal se encuentran incluidos el dumping y las infracciones a los Derechos de Autor. El primero viene a constituir la práctica comercial de vender en un mercado exterior a precios inferiores a los que se vende en el propio mercado productor, o incluso por debajo del costo de producción y transporte, esto con la finalidad de apoderarse de un mercado externo. Es así que los gobiernos para combatir este tipo de prácticas que afectan sus mercados establecen derechos antidumping. Es en esta situación cuando los comerciantes buscan evadir el pago de estos derechos incurriendo en falsificación de documentos, por medio de la simulación de embarques desde otros puertos o se declaran partidas arancelarias incorrectas u otras formas, todas ellas con la finalidad de no incurrir en el pago de estos derechos. En cuanto a las Infracciones al Derecho de Autor, estas se presentan cuando se interna en el territorio aduanero nacional mercancías que constituyen copia ilegal o copia no autorizada, pues no cuenta con el consentimiento del titular de los derechos de autor. Incurriendo asimismo en la falsificación de documentos en los que se presentan características muy generales o con descripciones imprecisas sobre la mercancía a efectos de no delatar la mercancía ilegal.

5.1.5.- Etapas dentro del proceso Aduanero en la que se puede cometer fraude Aduanero.

a) Fraude anterior a la presentación de la solicitud de destinación aduanera de la mercancía.- no hay lugar a dudas que la mayoría de los fraudes se traman y planifican antes de la destinación aduanera, es el caso de todos aquellos fraudes que se encuentran relacionados con el valor, la cantidad, una incorrecta partida arancelaria, los que se refieren a las normas de origen o al régimen aduanero del drawback. El caso particular objeto de la presente tesis es un caso típico de Fraude planeado y ejecutado con anterioridad a la presentación de la solicitud del despacho aduanero.

b) Fraude practicado de modo concurrente a la destinación aduanera; en el ínterin del procedimiento de destinación aduanera es que se presentan aquellos fraudes vinculados a la disposición de las mercancías sin la autorización de la autoridad aduanera.

c) Fraude posterior a la destinación aduanera; cuando la administración aduanera ya ha procedido a fijar el régimen por el cual son internadas las mercadería en el territorio aduanero nacional es que se dan los fraudes que están relacionados principalmente al incumplimiento de una obligación producto del régimen como la reimportación o reexportación en el mismo estado, o la exportación de los productos compensadores en el caso de los regímenes de perfeccionamiento activo.

5.1.6.- El Fraude Aduanero en la Normatividad Internacional.

5.1.6.1.- Tratamiento del Fraude Aduanero en la Unión Europea.

En este punto se trataré lo referente a la distintas manifestaciones que toma el fraude aduanero para la Unión Europea así como las medidas que se han tomado para enfrentar esta problemática, tratándose también los organismos que se han creado para la aplicación de las medidas correctivas.

Principales puntos de la problemática de fraude aduanero en el contexto de la Unión Europea.

Para la Unión Europea la problemática de la defraudación aduanera se centra en los siguientes puntos de interés:

1.- El problema de la circulación de Mercancías entre diferentes Estados de la Unión Europea sin control de la Administración Aduanera. Al haberse desarrollado un fuerte crecimiento los despachos de libre práctica de mercancías procedentes de terceros países con destino a otros Estados miembros de la Unión Europea, sin que exista una motivación económica que lo justifique. Buscándose con este sistema que los Estados miembros pierdan información sobre el movimiento de las mercancías debido que esta clase de remisiones no son registradas en las declaraciones de operaciones intracomunitarias a diferencia de lo que sucede con los restantes envíos intracomunitarios. Siendo gracias a estas declaraciones que los Estados miembros compartan y dispongan de información sobre los movimientos de bienes en el interior de la Unión Europea.

Las medidas que se han tomado al interior de Unión Europea para contrarrestar esta situación son:

- Impulsar la implementación de sistemas automáticos y masivos de intercambio de información con otros Estados miembros así como el desarrollo de mecanismos de cooperación aduanera entre Estados miembros.
- Creación de guías y manuales que contribuyan a lograr la homogeneidad en la aplicación de los procedimientos de despacho a libre práctica en las Aduanas.
- Participación de Vigilancia Aduanera en tareas de investigación.

2. Utilización de Sociedades Pantalla en Operaciones de Comercio Exterior. Este mecanismo defraudatorio afecta al comercio exterior a nivel global, revistiendo especial gravedad cuando se utiliza para la realización de importaciones de géneros de ilícito comercio. La principal medida contra ella viene a ser la elaboración e implementación de un sistema de control informatizado que permita detectar sociedades domiciliadas en “nidos o buzones de empresas”.

3. El Blanqueo de Capitales. Este fenómeno se ha manifestado por el descubrimiento de casos de envíos de drogas introducidas en el territorio aduanero de la Unión Europea que han sido pagadas mediante exportaciones, Constituyéndose en un caso en que el tráfico de estupefacientes va unido a un delito de blanqueo de capitales. Asimismo se están produciendo esta modalidad por la adquisición a gran escala de residencias por parte de narcotraficantes usando como intermediarios a sociedades comerciales. Las medidas que ha adoptado la Unión Europea es la investigación de exportaciones a países originarios de remesas de droga por empresas que ostenten inconsistencias entre su volumen de exportación y sus ingresos comerciales, y esto se hace utilizando una aplicación informática basada en técnicas estadísticas.

- Utilización de información proporcionada por la policía sobre matrículas de vehículos dedicados al comercio con África y control de exportaciones mediante cabezas tractoras de uso frecuente en los mismos recorridos, en especial si son de reciente adquisición.
- Ampliación de la información disponible sobre movimientos de divisas para identificar las cuentas que han intervenido en las operaciones.
- Explotación de la información derivada de los atestados de Vigilancia Aduanera y de las condenas judiciales por narcotráfico.
- Investigación sobre el terreno y análisis informático de las relaciones entre los titulares formales de las residencias y sus verdaderos propietarios.

4. Importaciones procedentes de Asia. Se ha producido un incremento en las defraudaciones aduaneras originadas en las importaciones de productos procedentes de Asia, principalmente de las industrias del vestido y calzado que se encuentran íntimamente relacionados con las economías sumergidas. Estas importaciones son efectuadas por sociedades de vida efímera que transmiten los productos a empresas con actividades ocultas o con un nivel de incumplimiento fiscal muy elevado. Se constituye en un caso típico de defraudación fiscal con un claro rasgo de competencia desleal, a lo que se suma que la mayoría de estas importaciones son de productos falsificados. Las medidas que se han tomado son las siguientes:

- Establecimiento de un sistema informatizado de filtros en el despacho aduanero y de metodologías de actuación desarrolladas por las unidades de análisis de riesgo y por las de Vigilancia Aduanera.
- El uso de mecanismos de cooperación aduanera para evitar desviaciones de tráfico de las mercancías.
- Apertura de canales de comunicación con las asociaciones empresariales afectadas por este tipo de fraude.

5. Falsificación de Marcas. Simbiosis con la economía sumergida y otros fraudes en relación con el comercio exterior. Se han detectado actividades en el ámbito de la economía sumergida ligadas al comercio exterior, por las que la introducción de determinado tipo de mercancías en el territorio aduanero de la Unión Europea es el inicio de circuitos económicos informales que no se gravan por el ámbito tributario ni por el aduanero. Asimismo las Administraciones aduaneras de los países miembros de la Unión Europea deben adoptar un papel más enérgico en la lucha contra la economía sumergida relacionado con la problemática de las falsificaciones de marca y de operaciones de contrabando de máquinas duplicadoras de CD y DVD. Entre las medidas a tomadas están las siguientes:

- Desarrollo y aplicación de filtros específicos en las Aduanas para importaciones con alto riesgo de estar ligadas a ese tipo de operaciones, con explotación inmediata de la información obtenida sobre el importador y el almacén de destino de los bienes.
- Investigaciones de campo en particulares zonas industriales, a partir de la información disponible sobre posibles áreas geográficas con concentración de actividades económicas no declaradas, para la detección de economía sumergida.
- Elaboración de un manual de acción para la ubicación de mercancías sujetas a trámites aduaneros ubicadas en establecimientos privados.

6. Contrabando de productos determinados. Como el caso de productos tecnológicos, electrodomésticos, de consumo como el caso de bebidas alcohólicas cigarrillos puros y cigarrillos, productos provenientes de la industria del vestido y calzado, ninguno de los cuales satisface el impuesto en la importación. Sin olvidar todos aquellos

productos abiertamente ilegales. Entre las medidas a tomarse se encuentran las siguientes:

- Intercambio de información con las Aduanas de los países de origen.
- Incremento del control de envíos de paquetes postales procedentes de dichos países y de viajeros frecuentes a los mismos.

Principales Instituciones en la Comunidad Económica Europea para la lucha contra el Fraude.

La Comunidad Económica Europea ha creado ciertos organismos institucionales para luchar contra el fraude que afecten a los intereses financieros de la Unión Europea, entre los que se encuentran los siguientes:

a) Oficina Europea de Lucha contra el Fraude (OLAF).

La OLAF fue creada por Decisión de la Comisión el 28 de abril de 1999. Tiene por objetivo dinamizar el alcance y eficacia de la lucha contra el fraude tributario y aduanero así como de otras manifestaciones ilegales que atentan contra los intereses comunitarios. Sus reglamentos de base están siendo modificados tras las recomendaciones de la Comisión y la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas. OLAF tiene tanto competencia en los Estados Miembros como en los terceros países (investigaciones externas) y está facultada de efectuar investigaciones en todas las instituciones, órganos y organismos de la Unión Europea (investigaciones internas), contando con independencia funcional. Asimismo los informes de la OLAF pueden constituir una fase preparatoria previa a las diligencias penales nacionales. A falta de un instrumento de cooperación específico, la Oficina pueda recurrir a las distintas bases jurídicas existentes para realizar sus investigaciones adaptando su accionar operativo a estos y desarrollando sus herramientas de información para el uso racional de los instrumentos jurídicos existentes.

Hay que señalar que en el seno de la Unión Europea existen otras instancias también disciplinarias con competencia de investigación, pero a la fecha se encuentra

confirmada la prioridad de la OLAF en este ámbito. Sin embargo, se ha recomendado circunscribir su autoridad a la intervención de la Oficina a la búsqueda de hechos graves, que sean susceptibles de asimilarse a delitos de origen económico o financiero. Los mismos instrumentos de coordinación se recomiendan para la relación de la OLAF con otras instituciones, órganos u organismos.

En ese contexto la Unión Europea ha suscrito acuerdos de cooperación con Europol y Eurojust en el 2003.

b) Comité de Coordinación de la Lucha contra el Fraude (COCOLAF).

Como lo indica su nombre, el Comité coordina la acción de la Comisión y los Estados Miembros, así como de estos últimos entre sí, en el ámbito de la lucha contra el fraude.

c) Fiscal Europeo.-

Mediante el Tratado por el que se establece una Constitución para Europa, firmado en Roma el 29 de octubre de 2004, se posibilita la creación de una Fiscalía Europea, que permita la creación del puesto de Fiscal Europeo Independiente, cuya función primordial sería la protección de los intereses económicos de la Comunidad Europea.

5.1.6.2.- Tratamiento del Fraude Aduanero en la Comunidad Andina.

La finalidad del régimen andino sobre fraude aduanero es la de establecer el sustento legal para el ejercicio de las actividades de prevención, persecución y represión del fraude aduanero en los Países Miembros de la Comunidad Andina. Además define las acciones de lucha contra el fraude aduanero, profundiza en el tema de la asistencia mutua y la cooperación e intercambio de información entre las Administraciones Aduaneras y establece el compromiso de ellas para promover la creación y mantenimiento de una red de transmisión de datos.

Todo esto de conformidad con el Convenio de Nairobi que establece el principio básico que determinó la forma para combatir el Fraude Aduanero al prescribir que

son: “las administraciones de aduanas se prestarán asistencia mutua con miras a prevenir, investigar y reprimir las infracciones de aduanas”.

Entre las principales medidas puede señalarse las siguientes:

- La aplicación de un único documento declarativo, con la finalidad de unificar en los Países Miembros la presentación de la declaración aduanera de mercancías, armonizar los procedimientos aduaneros, estandarizar los datos requeridos de las operaciones comerciales y racionalizar la información exigida a los operadores del comercio exterior. La que se presenta a la Administración Aduanera mediante transmisión electrónica y solo cuando sea requerido, por medio impreso. Los medios de transmisión electrónica serán definidos por cada Administración Aduanera. No debiendo la administración aduanera requerir información distinta a los datos necesarios para el cálculo y recaudación de los tributos aduaneros, elaboración de las estadísticas y aplicación de la legislación aduanera.

La declaración aduanera podrá tener las siguientes modalidades:

- Declaración completa.
- Declaración previa.
- Declaración complementaria.
- Declaración simplificada.

Los formatos de la DUA – Declaración Única de Aduanas - para el intercambio electrónico de información entre las Administraciones Aduaneras y los operadores de comercio exterior, son obligatorios desde el 1 de enero del 2006.

Además en el seno de la Comunidad Andina se ha desarrollado un proyecto de Decisión para la lucha contra el Fraude Aduanero cuyos principales puntos de interés son los siguientes:

- Que al reconocer que los ilícitos aduaneros son perjudiciales a los intereses económicos, fiscales y comerciales de los países miembros del CAN, es necesario dictar una norma comunitaria que establezcan los principios generales y las acciones

de lucha contra los ilícitos aduaneros al igual que promueva la asistencia mutua y cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros.

- Con esta finalidad se estudia la creación de un Comité Andino de Lucha contra el Ilícito Aduanero, cuyos objetivos serán el desarrollo de las actividades de prevención, investigación, persecución y represión de los mismos, en los Países Miembros de la Comunidad Andina.

- Se establece que las infracciones como los ilícitos aduaneros, al igual que la responsabilidad por el accionar fraudulento serán regulados de acuerdo a la normatividad de cada país miembro.

- Cada administración aduanera de los países miembros esta habilitada para:

- 1- Examinar o inspeccionar las mercancías, los medios de transporte o las unidades de carga;
- 2- Exigir la presentación de documentos o de correspondencia;
- 3- Requerir el acceso a libros, registros, archivos, sistemas contables y medios magnéticos.
- 4- Registrar personas, locales y establecimientos comerciales; y
- 5- Requerir elementos de prueba.

- Se establece que la severidad de la sanción aplicable a una infracción administrativa aduanera dependerá de la gravedad de la infracción cometida y de los antecedentes de la persona involucrada con respecto a su relación con la Administración Aduanera.

- Los miembros del CAN centraran sus esfuerzos y cooperaran entre si para el desarrollo de lo siguiente:

- 1- De una organización, estructuras, métodos de trabajo y procedimientos para la prevención, detección, investigación y represión del ilícito aduanero;
- 2- Capacitación para el personal de las administraciones aduaneras, y el intercambio de personal a través de pasantías en los Países Miembros;
- 3- Del intercambio de información y criterios sobre la aplicación de procedimientos simplificados para la detección y corrección del fraude aduanero.
- 4- El intercambio de información respecto a la utilización de tecnología o sistemas de inspección no intrusiva y seguimiento de mercancías por sistemas inteligentes;
- 5- El intercambio de información sobre los casos de ilícito aduanero con resolución administrativa o sentencia en firme.
- 6- Fomentar la cooperación entre el sector privado y sus respectivas administraciones aduaneras, con el fin de prevenir, investigar y reprimir los ilícitos aduaneros;
- 7- El funcionamiento o utilización de laboratorios y otros servicios técnicos;
- 8- Así como de otros asuntos administrativos que se puedan considerar y acordar, por parte de las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros, necesarios para lograr efectividad en la lucha contra el fraude aduanero.

5.2.- Metodología en la Lucha contra el Fraude.

5.2.1 Desarrollo e Implementación de un Plan Integral para la Prevención, Detección y Corrección del Fraude Fiscal Aduanero.

Los Planes Integrales – PI - son una pieza importante de los procesos de planificación estratégica de la lucha contra el fraude de las Administraciones Tributario-aduanera. Naturalmente, los Planes Integrales no son un instrumento inevitable y, posiblemente, no requieren para su desarrollo una total originalidad, pero sí son una buena ocasión

para replantear y sistematizar las políticas seguidas en materia de control, así como para marcar objetivos más exigentes en su desarrollo.

5.2.1.1.- Antecedentes referentes a los Planes Integrales.

La mayor parte de los países que cuentan con una Administración Tributaria y Aduanera desarrollada planifican su lucha contra el fraude. Sin embargo, existen importantes diferencias en el cómo, en el alcance, en el enfoque y contenido e, incluso, en la firmeza y énfasis puestos en dicha labor.

Características generales de los Planes Integrales:

Significan y requieren de un desarrollo complejo que va desde los ámbitos de preparación, definición, decisión, formalización y ejecución, conforme al gráfico consignado líneas abajo. Si bien en el desarrollo de un Plan Integral no pueden hallarse todos los elementos contenidos en el cuadro, no se podría hablar de una verdadera planificación si no están presentes todas las fases, en mayor o menor medida y de forma más o menos explícita (todas estas cuestiones son objeto de análisis posterior).

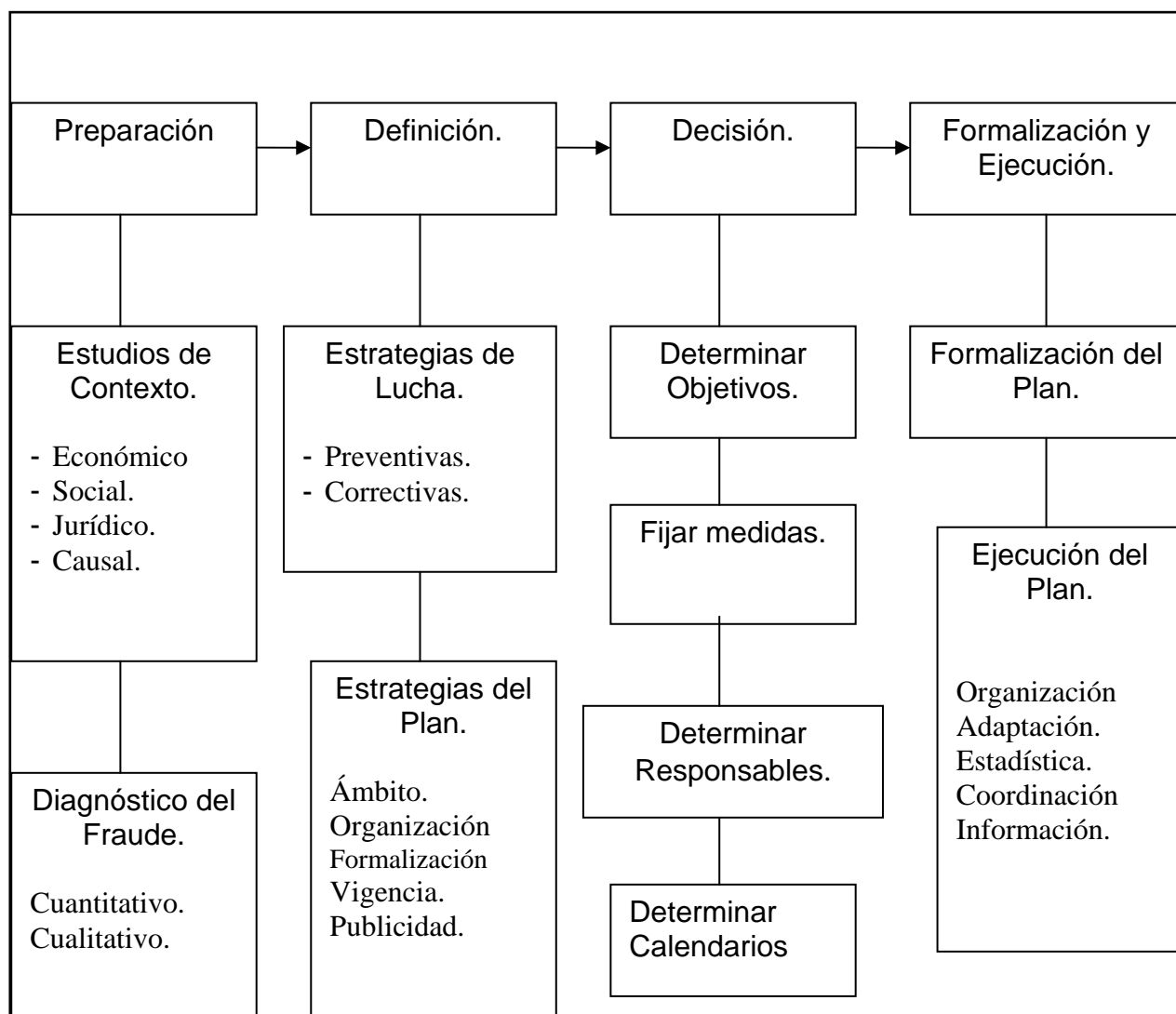
Se refiere a una visión totalizadora con una correspondiente planificación “integral”, es decir, dirigida a combatir el fraude en todas sus manifestaciones. Quedando en consecuencia fuera del concepto, los planes aislados cuyos ámbitos de aplicación están circunscritos a determinados tipos de fraude.

También a una desarrollo estratégico de alcance plurianual, esto es, la que define políticas y prioridades con cierta permanencia, yendo más allá de los meros planes operativos (planes anuales de inspección o verificación, planes anuales de objetivos de los órganos controladores, etc.), de alcance anual o inferior.

Asimismo deben contener estrategias tanto en materia de prevención, de detección, como de corrección del fraude, por lo que, en mayor o menor medida, tienen que atender a esos conceptos.

A continuación muestro un cuadro que ilustra sobre las fases para elaborar un Plan Integral.

Gráfico N° 17 Cuadro que muestra las fases del proceso de Elaboración de un Plan Integral de Lucha contra el Fraude.



5.2.1.2.- Tipos de los Planes Integrales.

- Planes Integrales referidos en exclusiva al fraude tributario o aduanero.
- Planes contra el fraude, implícitos o integrados en los planes estratégicos de las Administraciones.
- Planes integrales no constituidos formalmente como tales.

5.2.1.3.- Alcances de los Planes Integrales.

Suele enunciarse los Planes Integrales como de alcance temporal que agotan su vigencia en un plazo plurianual señalado. Esto es importante por la ventaja del ajuste del plan a los criterios y prioridades políticas, debido a la necesidad de su adaptabilidad a los cambios del fraude, la conveniencia de renovar periódicamente los mensajes sobre la materia y dado que el impacto mediático se producen en el momento de su aprobación. Ahora bien un asunto de especial importancia es el engarce, al engarce entre los sucesivos planes no debiendo recurrirse a la presentación de planes que digan lo mismo ni que redescubran los mismos problemas. Asimismo otra cuestión a resolverse de forma acertada es el engarce entre los Planes Integrales y los planes operativos anuales. De hecho, parece muy recomendable un modelo de planificación de la lucha contra el fraude con dos tipos de instrumentos: uno de nivel superior de vigencia plurianual, en el que se determinen las líneas estratégicas generales, y otros de alcance anual que especifiquen las líneas de ejecución, las prioridades inmediatas y los objetivos.

El ámbito objetivo de los Planes Integrales. Planes abiertos vs. planes restringidos al ámbito tributario.

Debido a que sobre ciertos tipos de fraude, no se podrán obtener buenos resultados si se pretende actuar sólo desde el estricto ámbito fiscal, como el caso de los fraudes asociados a las actividades ilícitas, al blanqueo de capitales, al contrabando, al fraude en el pago de las cotizaciones sociales, etc., casos en los que es necesaria la intervención de otras autoridades no tributarias-aduaneras para poder obtener resultados en el ámbito aduanero. De ahí la necesidad de desarrollar un plan abierto a otras áreas de fraude gestionadas fuera del ámbito estricto de la Administración Tributaria. Ya no se trataría de un PI referido en exclusiva al fraude fiscal, sino al fraude en sentido genérico, que relacione a los fraudes más significativos en un momento dado y en un determinado país. Sin embargo no debe haber la menor duda que la ejecución del mismo sería más sencilla si alguna de estas áreas de fraude sea responsabilidad de la misma Administración Tributaria- Aduanera. Ahora bien si se optan por la elaboración de un plan restringido al área aduanera, una parte relevante de su éxito estará condicionada por la forma en que desarrolle su conexión con los

esfuerzos realizados en otros órganos administrativos en la lucha contra los fraudes asociados al fraude fiscal.

5.2.1.4.-El enfoque de los Planes Integrales, prevención, detección o corrección.

Realmente, estas acciones, aunque se complementa, son muy distintas y responden circunstancias también diferentes. Teniendo sólo en común el mismo objetivo final: la no existencia de fraude. Y el enfoque del plan debe derivar de las circunstancias concretas de un país en un momento dado. En relación con este punto, propongo las siguientes cuestiones para su reflexión:

- Es prácticamente imposible elaborar un PI que fuera un tipo puro. La práctica muestra que siempre incluye de los tres tipos de actuaciones, prevención, detección y corrección aunque el enfoque global se incline hacia una de estas concepciones.
- Se puede decir que el desarrollo de las estrategias actuales camina hacia el refuerzo de las actuaciones de carácter preventivo.
- Hay que considerar que más dificultades se encontrarán para conseguir progresos mediante un enfoque represivo cuanto más liberalizada e internacionalizada sea una economía y más desarrollado esté el marco de los derechos y garantías ciudadanas, siendo necesario poner el acento en las medidas preventivas y de detección del fraude aduanero.

5.2.1.5.- Adaptabilidad de los Planes Integrales. Planes rígidos vs. Planes flexibles.

Los planes de control tributario aduaneros tienen como principal enemigo, a la acusada variabilidad y adaptabilidad del fraude. Constituyéndose en uno de los mayores riesgos de un Plan Integral de vigencia plurianual su rigidez, esto es, que carezca de capacidad para responder a las adaptaciones del fraude a corto plazo. Por otra parte, un plan debe poder aprender de su propia experiencia. Ello conduce a preferir los instrumentos de planificación flexibles frente a los planes cerrados o rígidos.

5.2.1.6.-Condiciones para la Elaboración del Plan Integral de Prevención, Detección y Corrección del Fraude Aduanero.

Hay que comenzar por señalar que los Planes Integrales son el resultado de un proceso racional de investigación previa y no surgen de la nada, ni se confeccionan o redactan de forma natural. Todos los Planes Integrales parten de un conjunto de estudios previos de los que derivan o en los que se apoyan sus estrategias y decisiones.

Los estudios de Apoyo a los Programas Integrales - PI.

Los estudios previos de apoyo a la elaboración de todo plan integral pueden ser de la más variada naturaleza, sin embargo se destacan cuatro áreas de análisis que pueden ser consideradas básicas. Y estas son:

- Las referidas a la evaluación o cuantificación del fraude,
- Al análisis de la percepción y posicionamientos sociales respecto al fraude,
- Al estudio de las causas del fraude y
- Al análisis de los efectos del fraude.

Las dos primeras materias las desarrollaré a continuación, los estudios de causas y efectos del fraude ya los traté en sus respectivos acápites, 5.1.2 y 5.1.3.

1.-Estudios de cuantificación y evaluación del fraude.

Es una suma importancia estratégica en la elaboración de los Planes Integrales realizar los estudios, análisis, cuantificaciones o actuaciones de seguimiento relativos al fenómeno del fraude fiscal- aduanero. Requiriéndose para esto de la utilización de mecanismos puros de cuantificación o utilizándose, ya sea simultánea o alternativamente indicadores del fraude. El objetivo de los estudios de cuantificación del fraude fiscal-aduanero es intentar conocer la magnitud exacta del fraude de forma global o parcial, por impuestos, sectores de actividad, colectivos de obligados, tipos de actuaciones de control, áreas geográficas, etc. Es decir pretenden responder a la pregunta más elemental que al respecto puede hacerse cualquier ciudadano: ¿A

cuánto asciende el fraude existente en un determinado momento?, pero dar una respuesta cierta a esta pregunta cuenta con grandes dificultades, debido a que no se ha llegado a un acuerdo sobre las herramientas de medición más adecuadas. A pesar de lo dicho debo mencionar que existen dos métodos básicos de cuantificación del fraude: los métodos directos y los métodos indirectos, de contraste o sensibilidad.

Los métodos directos parten de la realización de muestreos estadísticos. Es decir, se trata de obtener información partiendo de una muestra aleatoria de contribuyentes, siendo su punto en contra su baja fiabilidad. Queda por tanto la posibilidad de utilizar el método de servirse de la información obtenida en las actuaciones de control, pero esto último tiene la falencia de que parten del sesgo introducido en el proceso de selección de los contribuyentes objeto de control, debido a que selección atribuye más probabilidades de control a los contribuyentes presuntamente defraudadores. En consecuencia no dudo en señalar que el resultado de cualquier estudio de cuantificación del fraude será siempre discutible y tendrá un valor relativo.

En tanto los métodos indirectos buscan una relación causal entre el fraude y determinadas variables económicas observables, como la presión fiscal. Dentro de estos métodos, las técnicas de contraste dan una medida del fraude comparando la evaluación de una magnitud, para su aplicación tenemos dos opciones, uno de ellos basado en fuentes tributarias y otro apoyado en cifras de la Contabilidad Nacional (CN) o en estadísticas oficiales nacionales que se toman como referencia.

- **Los indicadores de evaluación del fraude.**- vienen a ser magnitudes que vinculadas con el fraude, o con algunos de sus aspectos o con su evolución, pueden ser representativos del mismo aunque no lleguen a su cuantificación en sentido estricto. Su ventaja radica en que si se consigue disponer de series temporales de indicadores suficientemente explicativas, permitirá orientar mejor los recursos y las actuaciones de control, facilitar una mejor evaluación de la eficacia de estas actuaciones, realizar un seguimiento fundamentado del cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales, del impacto de los cambios de la normativa tributaria o de las modificaciones organizativas y de los procedimientos administrativos, aparte de contar con un apoyo válido para la previsión de los ingresos fiscales en el proceso de elaboración de los presupuestos. El diseño de indicadores sólo tiene como límite la

imaginación de quienes los elaboran. De hecho, cada parcela de actividad de la Administración Tributaria de posible inclusión en un PI es susceptible de ser sometida a algún tipo de medición mediante indicadores.

2.- Estudios sobre percepción social del fraude.

La Importancia de estos estudios radica en que están destinados a conocer la opinión de la sociedad sobre el fenómeno del fraude fiscal en todos sus aspectos, con el fin de adecuar en lo posible los PI a los requerimientos de los ciudadanos en busca de un mayor apoyo social a las medidas adoptadas y la disminución de los factores de predisposición al fraude, así como para anticipar las posibles respuestas a las medidas que se pretende adoptar. Se trata de estudios basados en las técnicas de análisis de opinión que resulten más adecuadas a la magnitud de los problemas, medios disponibles y tiempo acordado para la elaboración del PI, como son las encuestas (generales o específicas), las técnicas de análisis de grupos (DELPHI, entrevistas estructuradas, entrevistas con grupos de opinión, etc.), y en donde se pueden incluir indicadores de satisfacción de los ciudadanos con los servicios de información de la Administración Tributaria-aduanera, indicadores del grado de conflictividad fiscal, indicadores de la utilización de los servicios de Administración Electrónica, indicadores sobre quejas presentadas, etc.

5.2.1.7.- Elaboración y Formalización del Plan Integral.

La elaboración de un Plan Integral partiendo de una multiplicidad de estudios previos, informes de expertos, etc., comporta un trabajo delicado y complejo de engarce de todo este material en un proyecto que pueda ser sometido a la aprobación de la autoridad competente en la materia. En el proceso de aprobación de los Planes Integrales merece un comentario aparte lo relativo a su formalización, puesto que una característica general de ellos es su publicidad, esto debido a que mentaliza a la sociedad sobre la necesidad de las medidas, refuerza la moral de los funcionarios de la Administración Tributaria, moviliza a los medios de comunicación, concita el apoyo de los políticos, etc. Por ello, la elaboración de un Plan Intelgral reservado no dado al conocimiento público, no sería recomendable. Un segundo punto a considerarse es el del grado de solemnidad con que se produce esa comunicación. Es

posible que el plan sea concebido y aprobado desde la propia Administración Tributaria. Nos encontraríamos así en el supuesto de menor solemnidad. El plan se configuraría públicamente como iniciativa de exclusiva responsabilidad de las autoridades fiscales, sin contar con el apoyo explícito de los niveles superiores de gobierno. En tanto que una alternativa más formal (las posibilidades en este punto son muchas y dependen de los usos políticos de cada país), como puede ser la aprobación formal del PI por el gobierno o el propio parlamento, tiene importantes ventajas sobre las demás fórmulas, aunque también algún inconveniente.

Entre las ventajas se encuentra:

- La existencia de un mayor compromiso político respecto a las medidas.
- Dependiendo del respaldo político se determinará la credibilidad del Planes Integrales.
- La institucionalización jurídica tiene un efecto superior sobre la atención de los medios de comunicación.
- La institucionalización jurídica de los Planes Integrales permite atenuar los obstáculos surgidos dentro de la propia Administración a determinadas medidas que, de forma inevitable, pueden afectar a otras áreas de competencia distinta a la Administración Tributaria.

Entre los riesgos se encuentran los siguientes:

- Las mayores dificultades en la aprobación del Plan Integral, en contraposición a la sencillez si se enuncia exclusivamente desde la Administración Tributaria.
- Hay gran riesgo de graves interferencias en la formulación, debido a que debe pasar para su aprobación por filtros políticos y sociales reforzados.
- Puede generar una mayor decepción en caso de fracaso del Plan.

5.2.1.8.- Ejecución de los Planes Integrales.

Una vez aprobado es fácil suponer que, superada la etapa inicial de su anuncio público, su impulso decaiga y las medidas previstas carezcan de desarrollo o continuidad si no se establece una mínima organización para su seguimiento o si no existen métodos para analizar el grado de cumplimiento de las medidas o de la consecución de los objetivos.

Organización y formalización de la fase de ejecución de los PI.

Los Planes Integrales deben contar con un soporte organizativo explícito que como mínimo cubra lo siguiente:

- a) Las tareas de alta dirección del proceso de ejecución. Deberá quedar claramente establecido desde que dependencia gubernamental se llevará a cabo garantizándose un grado suficiente de autoridad sobre los responsables de la ejecución.
- b) Las tareas de coordinación inmediata, soporte técnico, estadística de ejecución, contacto directo con los responsables, gestión de calendarios (prórrogas, aplazamientos, etc.) y otras similares.
- c) Las tareas de ejecución. Cada una de las acciones del PI, sin importar la diversidad de actores, deben tener señalado un responsable principal.

Asimismo la ejecución de un Plan Integral debería ir acompañada de dos tareas básicas de seguimiento que es preciso diferenciar claramente el control de la ejecución de las acciones, y la valoración de los resultados. El control del grado de ejecución de las acciones del Plan Integral es una tarea no exenta de dificultades, toda vez que muchas medidas son de carácter discreto (hacer o no hacer algo) y su medición no resulta fácil. Asimismo la valoración de los resultados del plan resulta aún más compleja y comprometida. En un plan de lucha contra el fraude, el cumplimiento de las medidas supone la efectiva aplicación del plan, pero no necesariamente la consecución del fin último del mismo: la disminución del fraude o,

visto de otra forma, el incremento del cumplimiento voluntario. Constituyendo ésta la parte de la medición más arriesgada.

5.2.1.9.- La publicidad de los resultados del Plan Integral.

No basta que exista un control eficiente sobre la ejecución y/o eficacia del PI es necesario que estos resultados trasciendan a la opinión pública. Puesto que los PI son un vehículo privilegiado para incrementar en los contribuyentes la percepción del riesgo inherente al incumplimiento de las obligaciones fiscales. Lo cual solo ocurrirá si se da una publicidad adecuada de los resultados alcanzados, pudiendo hacerse de múltiples formas y con intensidad muy variable. Unas y otra deben ser elegidas en función de las circunstancias de cada país.

5.2.1.10.- El contenido básico de los Plan Integral.

El contenido básico de todo Plan de prevención, detección y corrección del Fraude versa sobre dos facetas primordialmente: Debe determinar las áreas más frecuentes de actuación de los Planes Integrales y debe tratar sobre las áreas de fraude habituales. En primer lugar, todo PI deben tratar las siguientes áreas:

- 1.- Sobre sus actuaciones en el ámbito normativo,
- 2.- En lo referente a la organización y medios de desarrollo y coordinación de los sistemas de información,
- 3.- Acerca de las mejoras de las relaciones con los contribuyentes, en materia censal,
- 4.-De desarrollo de alianzas y colaboraciones externas, y
- 5.- En materia de criminalización del fraude.

En segundo lugar, están un conjunto de áreas de fraude que son preocupación habitual de los diversos planes, no pudiendo ser la relación exhaustiva. Así, se hace referencia a la planificación fiscal abusiva, al fraude en el proceso de cobranza, al

fraude inmobiliario, al blanqueo de capitales, a las tramas organizadas de fraude, al fraude inducido por los regímenes especiales aplicables a pequeñas empresas, al fraude en aduanas e impuestos especiales y al fraude fiscal asociado al uso de las nuevas tecnologías. En el caso que nos atañe se debería determinar las manifestaciones fundamentales de las formas de defraudación aduanera como he hecho en el acápite 5.1.4 del presente trabajo.

5.2.2.- Inteligencia e Investigación Aduanera.-

Al haberse tratado en el acápite anterior el tema de los lineamientos básicos para la elaboración e implementación de los planes integrales de lucha contra el fraude concibiéndolos como los instrumentos rectores para este fin, por comprender dentro de su ámbito, tanto las políticas generales como los objetivos a alcanzarse, así como la infraestructura administrativa y los recursos con que se cuentan para alcanzar estos objetivos, siendo como se ha podido estudiar una guía general, constituyéndose así en un instrumento que debe ser complementado con técnicas de inteligencia y estrategia a si como por metodologías de investigación. Estos dos últimos temas los trataré en el presente acápite.

5.2.2.1.- Elementos concurrentes para la resolución de la problemática del fraude.-

Para poder hacer frente exitosamente a la problemática del fraude se debe tener en cuenta los elementos básicos que necesariamente deben concurrir para la efectiva fiscalización aduanera:

- a) Debe entablarse una Fiscalización planificada integral en todos los controles y acciones aduaneras.
- b) Aplicación de Técnicas de Inteligencia de manera sistemática con la capacidad de centralizar la información procedente de cada Aduana.
- c) Selección y aplicación efectiva de medidas de fiscalización mediante procedimientos de gestión de riesgos, e

d) Investigaciones de alta efectividad.

De estos elementos, tres procesos que merecen la más alta atención para su correcta comprensión, en relación a la investigación cuyo tratamiento inicio a continuación:

- La Gestión de Riesgos que como ya expliqué en el capítulo anterior de este trabajo viene a ser la metodología que orienta la actividad fiscalizadora y los recursos disponibles hacia aquellas operaciones o movimientos de mercancías, transportes o pasajeros, que impliquen los mayores riesgos de quebrantamiento de la potestad aduanera, riesgos que previamente han sido inventariados, definidos y priorizados estratégicamente en un nivel superior.

- La Inteligencia debe entenderse como el proceso sistemático de transformación de la información disponible en determinados escenarios, en recursos a utilizarse por la acción fiscalizadora, estos recursos deben manifestarse en una o más hipótesis, cuya función primordial será la de orientar y explicar anticipadamente la ocurrencia del cualquier evento riesgoso, esto nos enlaza con el último de los elementos, que viene a ser:

- La Investigación, y que viene a ser el proceso destinado a someter a prueba, confirmar o reformular las hipótesis formuladas, para poder determinar eficazmente las evidencias o pruebas con las que podrá formular la denuncia a los Órganos Jurisdiccionales y Administrativos correspondientes con la finalidad última de hacerse de los derechos y demás gravámenes dejados de percibir, en razón de la defraudación.

5.2.2.2.- El proceso de la investigación.

En este acápite se examiné el proceso de la investigación y su estrecha relación con la inteligencia y la gestión de riesgos. En el nivel operativo, se encuentran en las respectivas unidades de Fiscalización tanto en el nivel central como de las distintas oficinas aduanales.

Este proceso se inicia con la formulación de una hipótesis acerca de un hecho riesgoso de posible ocurrencia futura. La hipótesis podrá ser originada en el día o provenir del propio nivel operativo (análisis o información recibida directamente).

Recopilación de la información en la investigación:

Teniendo como punto de partida las hipótesis de trabajo respectiva, la investigación se inicia recogiendo información operativa con el objetivo de individualizar de la forma más precisa posible el riesgo investigado. Debe considerando que las hipótesis son presunciones que surgen en el ambiente de trabajo y son tentativamente aceptadas como verídicas y utilizadas para enfocar una investigación posterior con el esfuerzo analítico correspondiente.

El propósito primario de las hipótesis como se usan en análisis de Inteligencia, es estructurar los requerimientos explícitos del funcionario planteando el problema bajo investigación y limitando sus posibles soluciones a aquellas que son más verosímiles. De tal forma que es la hipótesis la que orienta la recolección. Buscando detectar las DUAs posiblemente involucradas, los Agentes de Aduanas, las carpetas de despacho, antecedentes de la empresa investigada (socios, capital inicial etc.) etc. Independiente del examen de la información anotada.

Asimismo se puede recurrir a otras técnicas como la entrevista a personas que posean conocimiento técnico u observado de los hechos (otros funcionarios investigadores, agentes de Aduana, transportistas, embarcadores, exportadores o importadores de la competencia, etc.). En esta fase preliminar también se consideran todas las acciones sobre la mercancía, para verificar marcas, ubicación, documento de recepción y observaciones, número contenedor, sellos; sin llegar al examen o aforo físico propio de la fase de la recolección de las pruebas.

Hay que señalar que si bien en el diagrama se presenta a la reformulación de la hipótesis secuencialmente al final como parte de la dinámica de retroalimentación que todo proceso de investigación debe contemplar, esto no es óbice para que ello pueda ocurrir en cualquier fase, dependiendo de la contrastación con la información

recolectada. En este sentido, no solo la reformulación, sino también el rechazo y la formulación de hipótesis alternativas son posibles según el contraste con los hechos.

Procesamiento de la información:

En esta etapa la información recolectada es asociada y ordenada, considerando siempre las tendencias determinadas por la o las hipótesis formuladas. Esta fase es fundamental y define la calidad de la investigación puesto que en esta etapa se establece la asociación entre la información recolectada, así como con otras investigaciones anteriores y con las bases de datos disponibles, como también con la normativa legal y reglamentaria en el tema investigado.

Es el momento en que se definen las cooperaciones externas, sean de otras Aduanas, de otros servicios fiscalizadores o policiales, como también los estudios o pronunciamientos legales y reglamentarios que se requieran internamente.

Validación de la información:

La validación significa el análisis de la información recolectada, su consistencia y coherencia respecto de las hipótesis formuladas, las características del investigado y la normativa vigente vulnerada. En esta fase se descartan la información no relacionada o inconsistente, las pistas o datos infundados y declaraciones falsas.

Plan de acción. Obtención de evidencias y pruebas:

El plan de acción se refiere al conjunto de actividades programadas para la obtención de las evidencias capaces de sostener con éxito una denuncia. Una evidencia, en consecuencia, son todos aquellos antecedentes usados para configurar hechos que prueban o desaprueban un delito aduanero.

La planificación de la acción.-

Planificar significa decidir anticipadamente lo que tenemos que hacer para conseguir un objetivo o alcanzar una meta de antemano, lo que significa desarrollar con antelación la acción futura del equipo investigador con finalidad de racionalizar el

tiempo y esfuerzo. De ahí que una acertada planificación constituye la clave del desarrollo de un buen caso.

El éxito de que un plan de acción en particular sea exitoso o no depende de seguir los siguientes pasos básicos:

- El estudio de los antecedentes (Hipótesis / Normativa contravenida).
- Recopilación de información.
- Identificación y análisis del riesgo (probabilidad/consecuencia)
- Selección del agente económico a fiscalizar.
- Planificación de las operaciones (definición de la estrategia).
- Ejecución.
- Informe resultados.

No obstante lo anterior debe tenerse presente que actuar en forma planificada es esencial en la actividad fiscalizadora, pero es inconveniente asumir rígidamente el curso de acción diseñado, debido a que una investigación por su propia naturaleza precisa de flexibilidad y adaptabilidad, según sea los resultados que se vayan obteniendo.

Asimismo hay que señalar que cada una de las fases diseñadas, significarán actividades que deberán cumplirse en un lapso determinado por lo que es recomendable utilizar un mecanismo de programación (carta Gantt por ejemplo) que asegure el control y coordinación entre las fechas de inicio y término de cada una de ellas.

El tipo de las evidencias que se necesita obtener para sostener la denuncia, definirá la mejor estrategia de la ejecución (allanamiento, visita de fondeo, revisión de carpetas

de despacho, incautación de documentos) la que puede incluir o basarse, cuando sea necesario en técnicas y procedimientos de auditoría, tema este último que ya ha sido tratado con extensión, en el acápite 4.6.3.5 (Controles por Auditoría) por lo que no se va a reiterar.

Gráfico N° 18 Cuadro que muestra el ciclo inteligencia- investigación en el proceso de fiscalización.



El gráfico anterior muestra el ciclo de Inteligencia – Investigación, que se da en el desarrollo de procesos de fiscalización aduanera, sin embargo hay que hacer la salvedad que este proceso puede desarrollarse también a partir de datos ciertos del nivel operativo (denuncias, informantes, análisis u observaciones directas) cuyo resultado enriquecerá la inteligencia de todos sus niveles.

5.2.3.- Implementación de la Tecnología de la Información en la lucha contra el Fraude Aduanero.

Akortando más el círculo referente al tema de las metodologías aplicables a la lucha contra el fraude, procederemos luego de tratar lo relativo al Plan Integral de lucha contra el Fraude y lo concerniente a la Inteligencia e Investigación Aduanera, a desarrollar el tema puntual de la aplicación de las diferentes metodologías que tienen su sustento en las Tecnología de la Información en la previsión, detección y corrección del fraude aduanero, asimismo se hará un breve repaso de las modernas metodologías que se han desarrollado a partir del uso masivo de las tecnologías de la información. Sin embargo, para dar inicio al desarrollo de estos temas es necesario precisar que el respaldo normativo de la aplicación de las tecnologías de la información en el ámbito aduanero se encuentra en las cuatro normas que comprenden el Capítulo VII del Anexo General del Convenio de Kyoto Revisado.

5.2.3.1.- Tecnología de la Información según el Capítulo VII del Anexo General del Convenio de Kyoto Revisado.

Se desprende del estudio del Capítulo VII del Anexo General del Convenio de Kyoto Revisado lo siguiente:

- Que para respaldar sus operaciones aduaneras, la Administración Aduanera empleará la tecnología de la información, siempre y cuando su aplicación resulte rentable y eficaz para la Aduana como para el comercio. Asimismo la Administración Aduanera deberá fijar las condiciones de su aplicación. (7.1 Norma).

- Al adoptar la Administración Aduanera sistemas o aplicaciones informáticas, deberá cuidar que los mismos sean de aceptación internacional. (7.2 Norma).
- La adopción de tecnología de la información por parte de la administración aduanera se realizará luego de concertar, en la medida de lo posible, con todas las partes directamente afectadas (7.3 Norma).
- Toda legislación nacional nueva o revisada deberá considerar (7.4 Norma):
- A los métodos de comercio electrónico como solución alternativa de documentos emitidos en papel;
- Los métodos de autenticación tanto electrónicos como en papel.
- El derecho de la Aduana de retener información para su propio uso y, cuando corresponda, intercambiar la información mencionada con otras administraciones aduaneras, así como con otras partes legalmente autorizadas, mediante técnicas de comercio electrónico.

La aplicación de estas tecnologías al ámbito aduanero se debe a que al estar entre las principales funciones de las aduanas las de: controlar la circulación transfronteriza de mercancías; asegurar el cumplimiento de las normas y reglamentos del gobierno; recaudar los derechos e impuestos exigibles sobre la base del arancel aduanero nacional; y proteger al país de la importación de mercancías y materiales destinados a fines ilícitos, incluido el terrorismo, las administraciones de aduanas requieren para efectuar esta labor compleja utilizar estas tecnologías, por la cantidad abrumadora de información que reciben y que debe ser tratada en un plazo relativamente corto, así como, porque es por medio de estas tecnologías que la administración aduanera aplicara las técnicas de gestión de riesgo. Debe entenderse por tecnologías de la información a todo el sistema computacional que comprenden en amplio conjunto los programas informáticos integrados con una serie de funcionalidades o módulos tales como:

- *Control de carga*, para supervisar todos los movimientos de las importaciones, el tránsito y las exportaciones de mercancías y velar por que se tramiten debidamente antes de proceder al levante;
- *Procesamiento de las declaraciones*, para ingresar y procesar los datos relacionados con el cobro de derechos e impuestos;

- *Pagos y contabilización*, para registrar y contabilizar los pagos que realizan importadores y exportadores;
- *Gestión de riesgos*, para seleccionar los embarques que puedan evadir el pago de derechos e impuestos o que puedan ocultar drogas ilícitas o materiales destinados a actividades de terrorismo;
- *Estadísticas e informes*, para extraer los datos que figuran en las estadísticas sobre comercio exterior y para preparar los informes administrativos que necesitan las aduanas;
- *Comercio electrónico*, para establecer vías eficientes de comunicación entre las aduanas, los comerciantes y otros organismos oficiales;
- *Obtención de información y cumplimiento de las normas*, para almacenar e intercambiar datos destinados a la elaboración de perfiles de riesgo y velar por el cumplimiento de las normas.

La creciente complejidad de la economía y la generalización de los impuestos hacen que, junto con sus recursos humanos, la información sea el principal activo de las Administraciones Tributarias-Aduaneras. Esta es necesaria para controlar el fraude, pero también posibilita que la Administración Aduanera pueda centrar sus esfuerzos en la lucha contra los fraudes más graves prestando mayor atención sobre las áreas de riesgo que así lo requieran. Respecto a los sistemas de información, son múltiples las cuestiones que pueden ser acometidas o mejoradas en una administración aduanera. Incluso cuando existe un sistema de información desarrollado, sigue siendo un campo susceptible de continuas mejoras.

La información debe satisfacer los requisitos de suficiencia (adecuación a las necesidades del control), calidad (los datos deben ser completos y adecuados a la realidad y ser sometidos a procedimientos de validación y control de calidad), actualidad (ajustada a la realidad del momento en que se producen los hechos imponible objeto de control), accesibilidad (debe contar con los instrumentos de

apoyo preciso para su utilización eficaz) y organización (posibilidad de interrelacionar las bases de datos para la realización de análisis abiertos por los usuarios). La mecánica para la captación de información debe tener eficiente respaldo normativo, así como debe contar con un sistema específico de control de las obligaciones informativas de los contribuyentes. La información tributaria debe estar suficientemente protegida frente a posibles usos ajenos al ámbito tributario-aduanero, de igual modo debe encontrarse almacenada en sistemas informáticos que cuenten con los más modernos sistemas de seguridad en orden a la privacidad de los datos. La información debe alcanzar sistemáticamente a todas las áreas de las actividades sujetas a la potestad Tributario-Aduanera, evitando la existencia de vacíos que impidan el desarrollo de un control eficiente. Debe optimizarse el sistema para que la información puede obtenerse del propio contribuyente (datos contenidos en las declaraciones, declaraciones informativas complementarias, etc.). Los soportes de obtención de la información pueden ser muy variados: desde listados o datos en papel al suministro de datos por teleproceso, pasando por las soluciones intermedias del suministro sobre todo tipo de soportes informáticos. Debe velarse para que las obligaciones informativas, aunque deben ser suficientes, no deben traspasar ciertos límites que susciten excesivas molestias o costes a los contribuyentes, debiéndose evitar duplicidades y reiteraciones en el suministro de los datos.

De lo ante expresado resulta evidente que las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías deben ser aprovechadas al máximo debido a que permiten una gran rapidez en la obtención de los datos, se prestan a menos errores, permiten la utilización de sistemas de validación “on line”, etc. De allí que sea recomendable la aprobación de un Plan anual de desarrollo de aplicaciones informáticas en el que se establecerán las prioridades de las tareas y áreas demandantes de tales aplicaciones a las que corresponderá la definición y especificación de su contenido.

5.2.3.2.- La aplicación de la informática en la lucha contra el fraude.

Para iniciar este acápite se recordará la distinción entre la prevención y detección de fraude. Por la prevención del fraude se entiende el conjunto de medidas que la

administración aduanera efectúa para impedir que el fraude ocurra, por ejemplo, hologramas en billetes, sistemas de seguridad en Internet para transacciones con tarjetas de crédito, etc.

Por el contrario, la detección de fraude implica identificar patrones conductuales de los diversos agentes económicos con respecto de transacciones fraudulentas. Al fallar las medidas de prevención, entran en escena las de detección, para realizar este cometido los sistemas de detección ofrecen dos tipos de técnicas, cada una de las cuales comprenden una gama de procedimientos.

TÉCNICAS PARA LA DETECCIÓN DE FRAUDE.

Actualmente las herramientas para la detección de fraude se pueden clasificar en dos categorías: Técnicas Tradicionales y Técnicas de Minería de datos.

5.2.3.2.1- Técnicas Tradicionales.

Los métodos tradicionales de detección de fraude consisten en una combinación de investigadores y herramientas que reportan alarmas de posibles sospechosos; para ello se utilizan técnicas como la identificación de usuarios que han sido incluidas en listas de control previo, emitidas con anterioridad por organismos internacionales o nacionales, o por otras administraciones aduaneras; sistemas basados en la aplicación de reglas que constan de sentencias SQL, definidas con la ayuda de expertos; métodos de clasificación estadísticos, entre las que se encuentra el análisis de regresión de datos, que sirve para la detección de cualquier comportamientos anómalas en las distintas operaciones aduaneras, teniendo como referente el conjunto de operaciones que un comerciante haya realizado en un período de tiempo y análisis de relaciones. Este análisis permite encontrar relaciones entre elementos de información como transacciones, cuentas y participantes. Su uso efectivo requiere de un esquema supervisión.

5.2.3.2.2.- La aplicación de Minería de Datos en la detección del Fraude Aduanero.

En la actualidad se utilizan técnicas de minería de datos como: Redes Neuronales, Árboles de Decisión y Redes de Creencia Bayesiana en modelos predictivos, que utilizan sistemas de aprendizaje autónomo para reconocimiento de patrones basados en hechos históricos; en la gran mayoría de los casos, se utilizan los datos suministrados por los mismos administrados en la Declaración de Aduanas y en la documentación de respaldo que sustenta las operaciones hechas por los importadores para determinar los patrones, lo que permite identificar rápidamente circunstancias ajenas al desenvolvimiento "normal" de un cliente.

Es necesario precisar que sin importar cual fuera la técnica utilizada para la detección del fraude, es necesario hacer una labor de la mano de los Expertos de la administración aduanera.

5.2.3.3.- La aplicación de Minería de Datos en el descubrimiento de conocimientos en bases de datos.

Debido a los grandes volúmenes de datos que la administraron aduanera puede llegar a tener, el adquirir conocimiento a partir de estos no es una tarea fácil. Con este fin investigadores han dado origen a campos de investigación como el descubrimiento de conocimiento en bases de datos (Knowledge Discovery in Database - KDD), y en especial, la fase de minería de datos (Data Mining). El término 'KDD' es empleado para describir el proceso total de descubrimiento y extracción de conocimiento nuevo, no obvio a partir de un conjunto de datos, el cual está conformado por relaciones y patrones entre los elementos que conforman los datos. Este novísimo campo interdisciplinario abarca los siguientes campos:

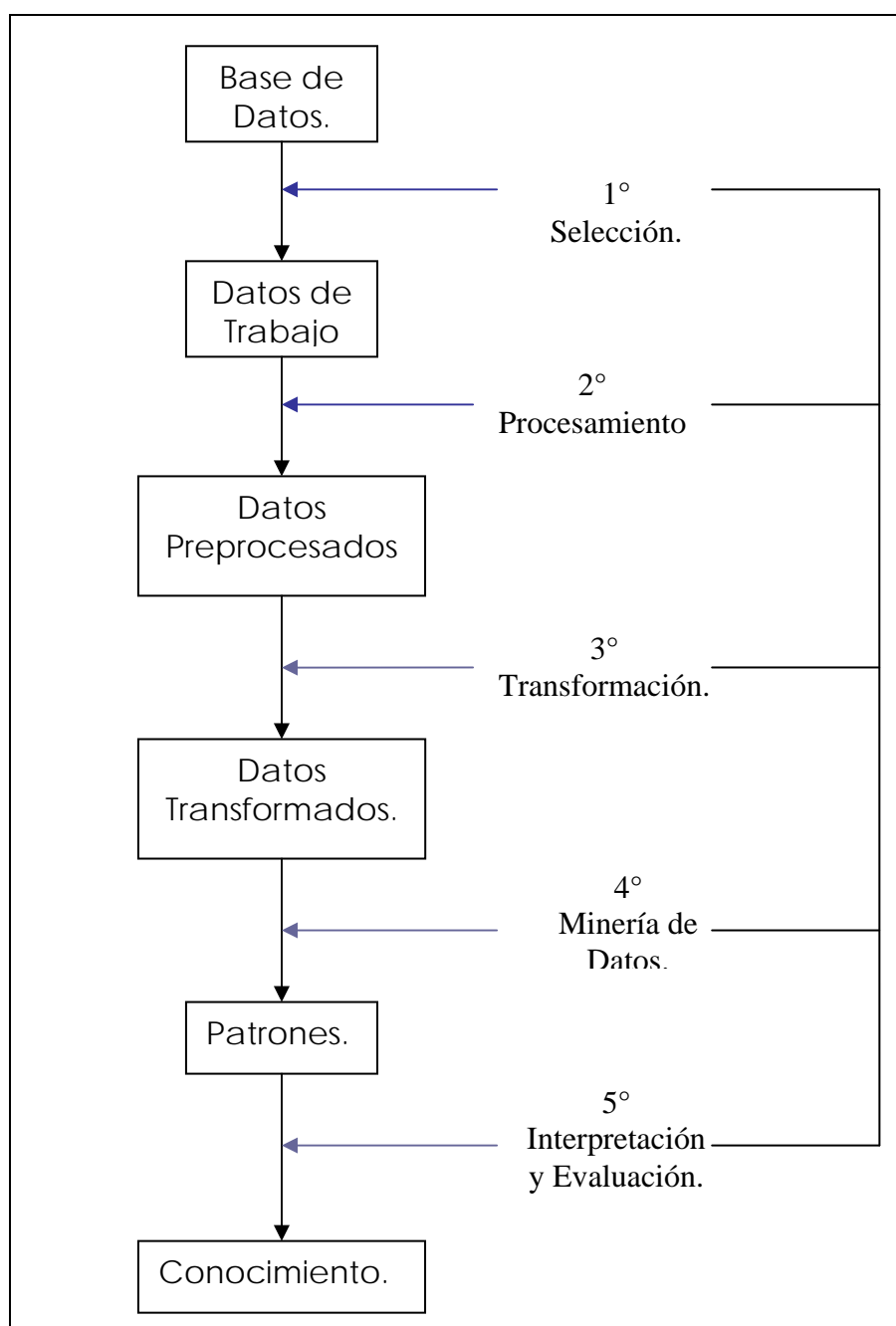
- Tecnología de base de datos y bodegas de datos, entendidas como las maneras eficientes de almacenar, acceder y manipulación de datos.

- Aprendizaje computacional, estadístico, computación suave, es decir el desarrollo de técnicas para extraer conocimiento a partir de datos. (redes neuronales, algoritmos genéticos, razonamiento probabilística y lógica difusa).
- Reconocimiento de patrones, es decir el desarrollo de herramientas de clasificación.
- Tecnologías de Visualización, es decir el desarrollo del interfaz entre humano y los datos y entre humanos y patrones.
- Computo de alto desempeño.- que busca la mejora del manejo de los algoritmos por la complejidad y la cantidad de datos que deben sostener.
- A continuación se presenta la taxonómica general del proceso KDD.

Grafico N° 19 Cuadro que muestra las áreas del conocimiento que comprende el Knowledge Discovery in Database. (KDD).



Gráfico N° 20 Cuadro que muestra el Proceso general del KKD.



2.3.4.- El Proceso de Knowledge Discovery in Database (KDD).

Este proceso abarca varias etapas en su realización, desde la selección de datos que pueden ser necesarios para descubrir conocimiento hasta visualizar los resultados de dicho descubrimiento.

El principal proceso dentro del KDD es la minería de datos ‘Data Mining’, que es la responsable de buscar, descubrir y extraer el conocimiento desde los datos. El proceso comienza con:

1. Preparación.- Esta etapa consiste en determinar que datos de la base de datos vamos a seleccionar para el proceso de extracción de conocimiento. Dentro de las tareas que se deben hacer en esta etapa tenemos: Selección de datos, Limpieza, Enriquecimiento y Codificación.

2. Extracción o Minería. -La minería de datos es el proceso que pretende examinar la vasta cantidad de datos en una base de datos, en busca de patrones recurrentes, detectando tendencias y desenterrando hechos; intenta hallar conocimiento con una mínima o ninguna instrucción u orientación de analistas, todo ello en el menor tiempo posible. Con este conocimiento, el analista empresarial ejercita su habilidad y experiencia en la materia para separar los hechos útiles de los inútiles.

3. Presentación. En esta etapa se reporta los resultados obtenidos en el proceso de minería de datos. Muchas veces los usuarios se enamoran de una herramienta por los gráficos que despliegan. Las mejores gráficas que una herramienta puede mostrar son aquellas que el usuario entiende. Eso no quiere decir que las gráficas animadas y con mucho colorido no sean buenas, simplemente que los usuarios muchas veces no tienen los conocimientos necesarios sobre el tema al que realizaron minería, por lo que no pueden interpretar los resultados y no pueden definir si los resultados arrojados son buenos o son malos para la organización.

5.2.3.5.-Técnicas de Minería de Datos.

La minería de datos detenta una gama de técnicas que tienen en común que su objetivo es la identificación de casos sospechosos o situaciones anómalos por medio de la elaboración previa de modelos.

Estos modelos se pueden clasificar en:

1. Modelos de datos inusuales.

2. Modelos de relaciones inexplicables.
3. Modelos de características generales de Fraude.

1. Modelos de datos inusuales. Con este modelo se pretende detectar comportamientos raros en un dato respecto a su grupo de comparación o con el mismo, por ejemplo la consignación de altas sumas de dinero en efectivo. Para este caso se puede emplear técnicas de análisis de clustering seguido de un análisis de detección de Outlier.

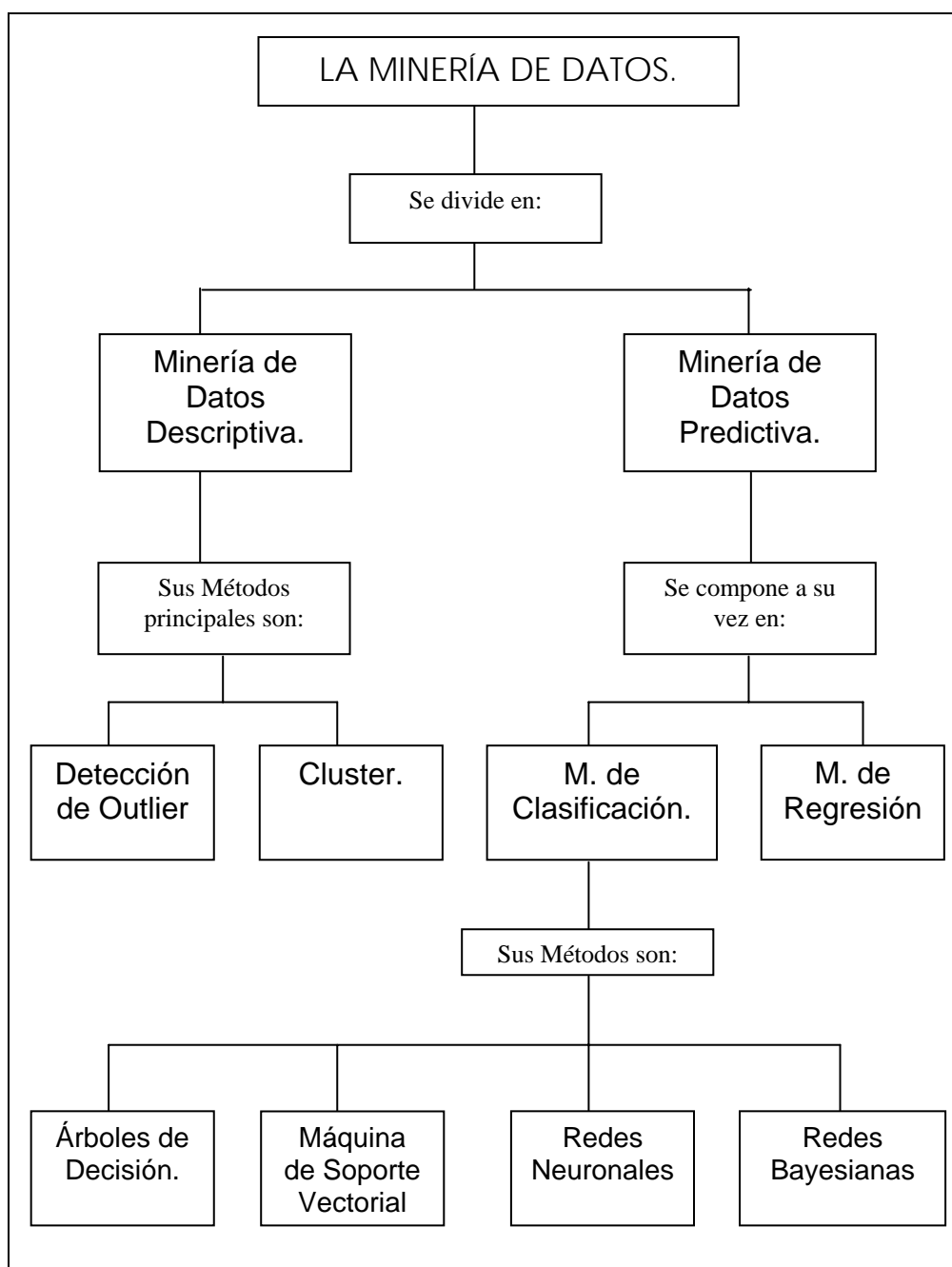
2. Modelos de relaciones inexplicables. Con este modelo se pretende encontrar relaciones de registros que tienen iguales valores para determinados campos, resaltando el hecho que la coincidencia de valores debe ser auténticamente inesperado, desechando similitudes obvias como el sexo, la nacionalidad; por ejemplo la transferencia de fondos entre dos o más compañías con la misma dirección de envío. Para este caso se pueden aplicar técnicas de Clustering para encontrar grupos sospechoso y reglas de asociación.

3. Modelos de características generales de Fraude. Con este modelo se pretende una vez detectado ciertos casos, hacer predicciones de futuros ingresos de transacciones sospechosas. Para estas predicciones usualmente se emplean técnicas de regresión, árboles de decisión y redes neuronales.

5.2.3.5.1.- Clasificación de las Técnicas de Minería de Datos.

Pero en cuanto tipo de función que se espera que cumpla, la minería de datos se puede dividir en dos clases: descriptiva y predictiva. Tal como se muestra en el siguiente grafico:

Gráfico N° 21 Clasificación de los distintos tipos de Minería de Datos.



5.2.3.5.1.1.- Técnicas de Minería de Datos Descriptivas.

El objetivo la Minería Descriptiva, es encontrar patrones (correlaciones, tendencias, grupos, trayectorias y anomalías) que resuman relaciones en los datos. Dentro de las principales técnicas descriptivas encontramos:

- **Detección de Anomalías (Outlier).**- La meta principal en la detección de Anomalías, es encontrar elementos que sean diferentes de los demás. Estos elementos diferenciados son denominados Outlier.

La detección de anomalías también es llamada **detección de desviaciones**, porque objetos anómalos tienen valores de atributos que configuran una desviación significativa respecto a los valores típicos esperados.

Hay que señalar que estos elementos diferenciados son frecuentemente tratados como ruido o error en muchas operaciones por otras técnicas de minería de datos, como sucede con el caso de los clustering, sin embargo para la detección de fraude son una herramienta valiosa debido que permiten encontrar comportamientos atípicos en las operaciones, por ejemplo las de un cliente que realiza en una entidad financiera, o las de un importador con respecto a la administración aduanera.

En términos de salida, las técnicas actuales de detección de Outlier pueden clasificarse en:

1. *Técnicas basadas en Modelos.* Se basan en el campo de la estadística dada la premisa de conocer la distribución de los datos. Entre estas técnicas se resalta: Método de Incertidumbre y Método de "convex hull".
2. *Técnicas basadas en proximidad.* Esta técnica se basa fundamentalmente en el manejo de distancias entre objetos, entre mayor sea la distancia del objeto respecto a los demás, éste es considerado como un Outlier. Entre los principales métodos se encuentra: la distancia de Mahalanobis, y la distancia Euclidiana.
3. *Técnicas basadas en densidad.* Esta técnica se basa en la estimación de densidad de los objetos, para ello, los objetos localizados en regiones de baja densidad y que son relativamente distantes de sus vecinos se consideran anómalos. Entre los principales métodos se encuentra: SHV (Smallest half volume), LOF (Local Outlier Factor).

Esta técnica de minería de datos generalmente es de aprendizaje no supervisado, ya que en la mayoría de los casos, no se conoce la clase, para ello se asigna una calificación a cada instancia que refleja el grado con el cual la instancia es anómala.

- Clustering.

El análisis de cluster es un proceso que divide un grupo de objetos de tal forma que los miembros de cada grupo son similares de acuerdo a alguna métrica. El agrupamiento de acuerdo a la similitud es una técnica muy poderosa, la clave para esto es trasladar alguna medida intuitiva de similitud dentro de una medida cuantitativa, como se ilustra en la figura que sigue:

Gráfico N° 22 Ejemplo de cluster con Método Jerárquico Aglomerativo.

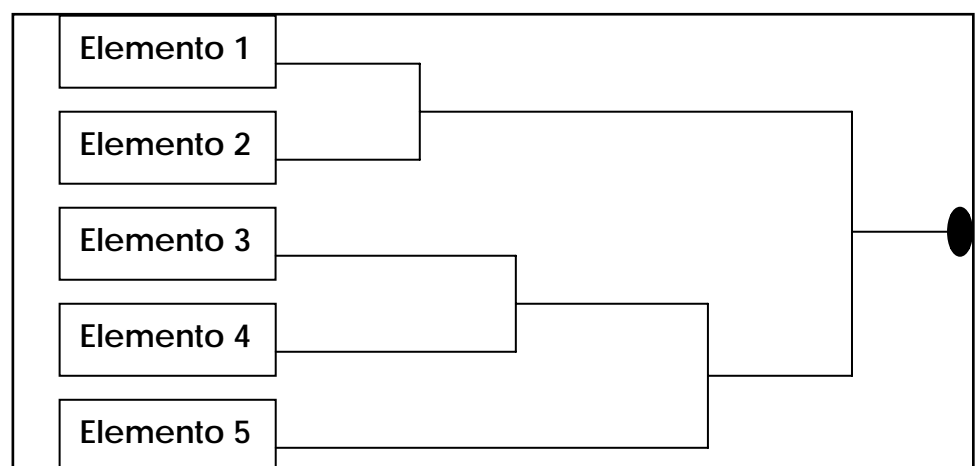


Gráfico N° 23 Ejemplo de cluster con Método Jerárquico Divisivo.

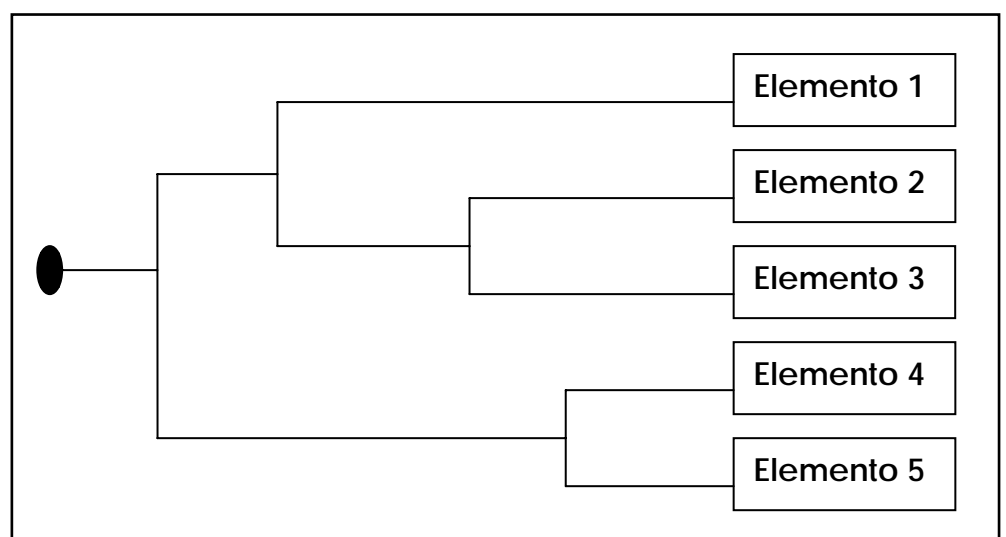
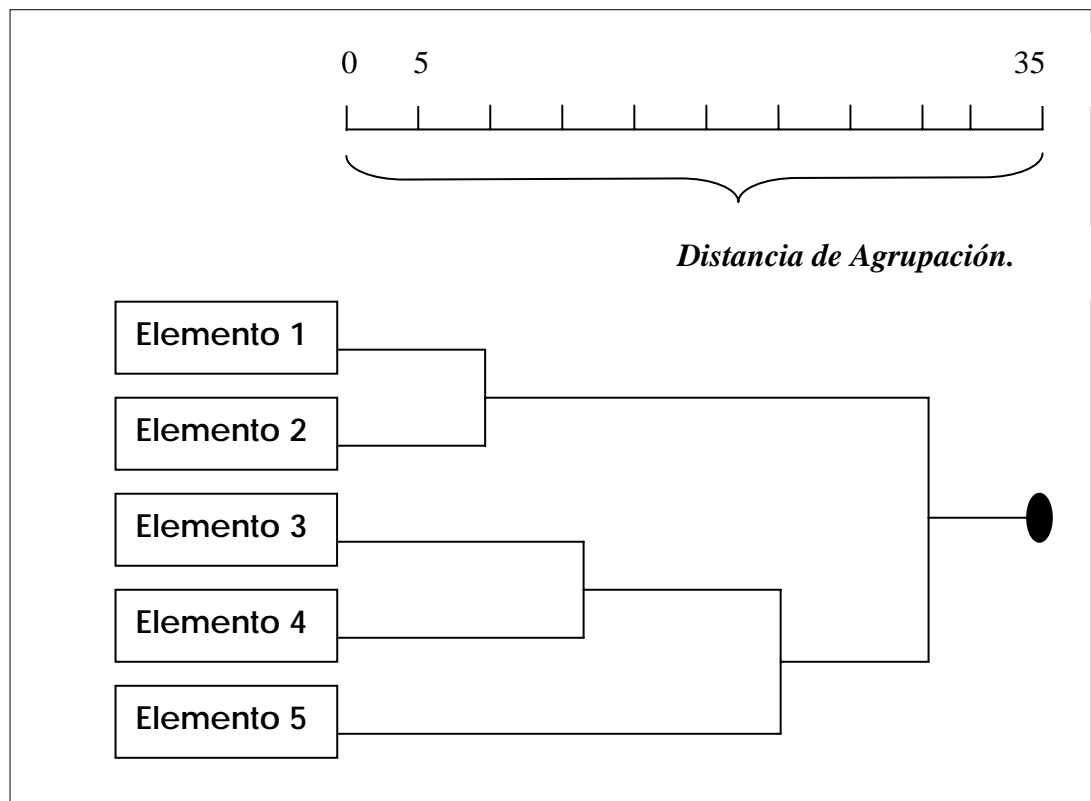


Gráfico N° 24 Dendograma que muestra la distancia de Agrupación.



Las técnicas de Clustering son utilizadas comúnmente para hacer segmentación y se aplican en estrategias de mercadeo mediante las cuales se determinan conjuntos de clientes que poseen el mismo comportamiento para hacer llegar ofertas especialmente diseñadas al perfil de dichos clientes. Las técnicas de segmentación permiten identificar claramente el comportamiento de un grupo de casos que difiere de otros grupos o conjuntos, sin embargo algunos autores plantean que por lo general los cluster son resultados difíciles de entender. Algunas veces se puede utilizar un árbol de decisión a la salida del cluster para explicar con precisión el comportamiento o características de los casos que conforman el cluster. Los algoritmos de cluster funcionan con una metodología basada en la construcción inicial de un gran cluster y luego la subdivisión del mismo hasta encontrar grupos de muestras muy cercanas, otros por el contrario, parten asumiendo que cada registro es un cluster y luego empiezan a agrupar registros hasta que se consolidan cluster no superpuestos más grandes.

Entre los diferentes tipos de cluster se tienen:

- **-Clusters bien separados.** Esta definición idealista parte del hecho que todos los objetos de un grupo deben ser suficientemente similares.
- **Clusters basados en el centro** o también llamado **cluster en prototipo.** En este tipo de agrupamiento se considera cluster al conjunto de objetos en el que uno de sus puntos o elementos se encuentra más cerca al centro de su grupo, que al centro de otro cluster.
- **-Clusters contiguos.** Un cluster es un conjunto de puntos, donde un punto en el cluster está más próximo a otro punto o puntos del cluster que a cualquier otro punto que no pertenezca al cluster.
- **Clusters basados en densidad.** Este tipo de agrupamiento se basa en el hecho de tener grupos en regiones de alta densidad separados por regiones de baja densidad.
- **Cluster de propiedad o Conceptual.** Son clusters que tienen propiedad compartida o representan un concepto particular, es decir, hay puntos en común entre dos grupos.
- **Cluster basado en gráficas.** En este tipo de cluster, los agrupamientos los agrupamientos son representados como un grafico, en donde los nodos, puntos o grupos son objetos y las relaciones representan conexiones entre esos objetos.

5.2.3.5.1.2.- Técnicas de Minería de Datos Predictivas.

El objetivo de este tipo de minería, es predecir el valor particular de un atributo tomando como referente otros atributos. El atributo a predecir es comúnmente llamado "clase" o variable dependiente, mientras que los atributos usados para hacer la predicción se llaman variables independientes. Dentro de las principales Técnicas Predictivas encontramos:

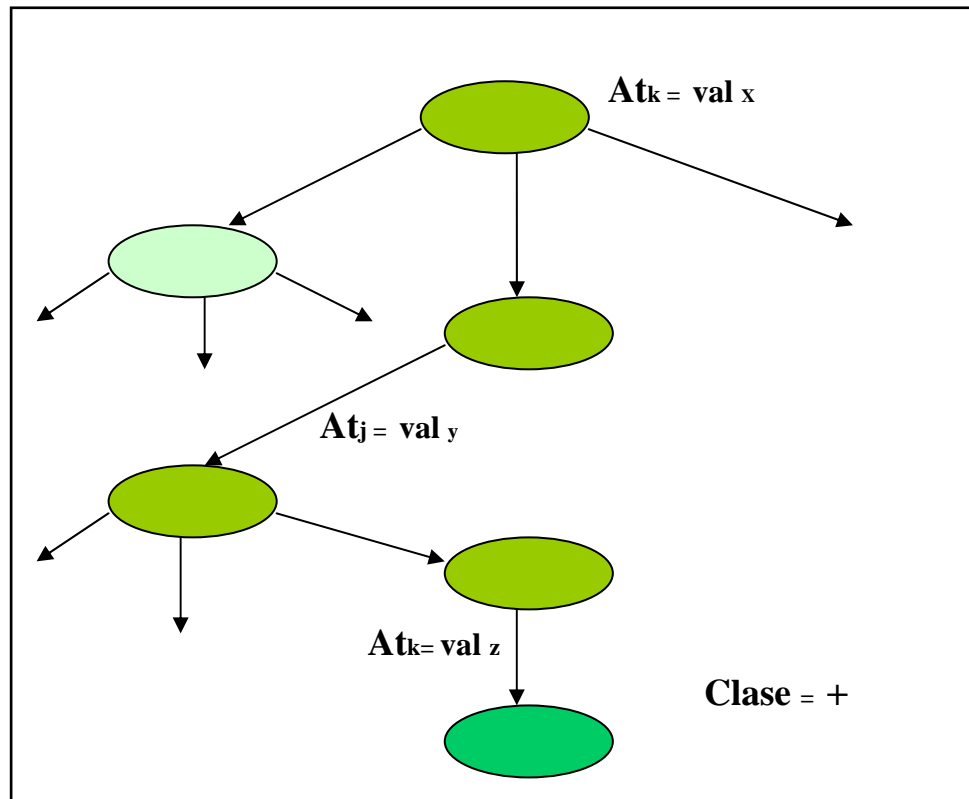
Árboles de Decisiones.

De las técnicas de aprendizaje son el método más fácil de utilizar y entender. Un árbol de decisión es un conjunto de condiciones organizadas en una estructura jerárquica, de tal manera que la decisión final a tomar se puede determinar siguiendo las condiciones que se cumplen desde la raíz del árbol hasta sus hojas. Se utilizan comúnmente cuando se necesitan detectar reglas del negocio que puedan ser fácilmente traducidas al lenguaje natural o SQL, o en la construcción de modelos predictivos. Existen dos tipos de árboles:

- *Los árboles de clasificación*, mediante los cuales un registro es asignado a una clase en particular reportando una probabilidad de pertenecer a esa clase, y
- *Los árboles de regresión*, que permiten estimar el valor de una variable numérica objetivo.

El desenvolvimiento general de un árbol se basa en la atribución de premisas que pueden ser cumplidas, o no, por un conjunto de datos relacionados; estos datos pasan a través del árbol de premisa en premisa hasta que se evalúa totalmente o hasta que encuentra un nodo terminal. Las premisas pueden ser vistas como una serie de preguntas sobre las variables de entrada al modelo, tales como montos de importación mayores a “X”, determinación de las mercancías mediante la clasificación arancelaria, origen de la mercancía, historial de importador, etc. cada registro, que contiene dentro de si las variables de entrada, describe un camino dentro del árbol por el cual pasa hasta obtener una calificación o una clasificación según sea el caso. Entonces podemos decir que el objetivo del árbol de decisiones es purificar las muestras entregadas en el conjunto de entrada, para mayor claridad supongamos que en un conjunto con sub-grupos denominados A y B, en un primer análisis el árbol debe encontrar cual es la primera variable que permite discriminar lo mas precisamente posible los sub-grupos A del B , el árbol procede a hacer grupos de muestras que cada vez se van subdividiendo hasta llegar a un conjunto donde solo se tengan elementos de un mismo subgrupo. Los caminos que describe el árbol para llegar a los nodos terminales, representan el conocimiento adquirido y permiten la extracción de reglas de clasificación de la forma IF-THEN.

Gráfico N° 25 Esquema General de un Árbol de Decisión.



Dependiendo de la temática a analizarse, los árboles pueden extenderse tanto que resultan difíciles de interpretar o ser muy cortos que arrojan respuestas obvias o insuficientes.

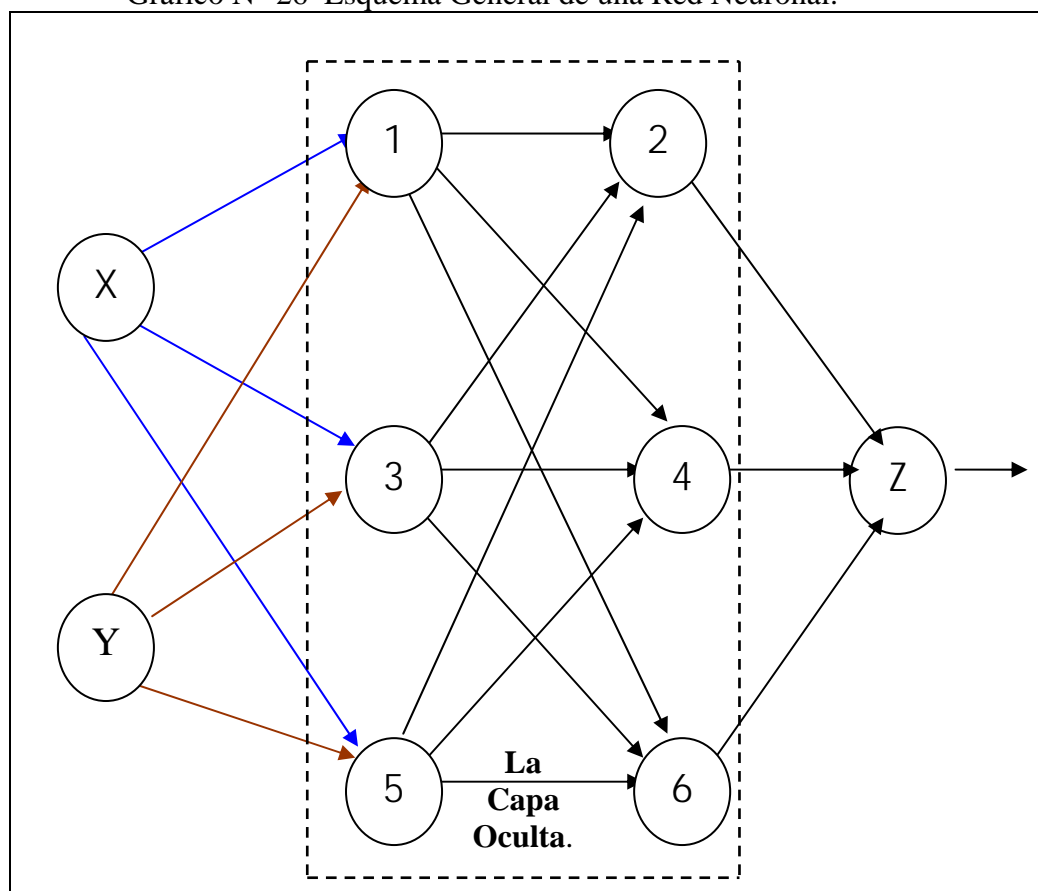
La mayoría de los algoritmos y herramientas en el mercado permiten la configuración de los parámetros como el tamaño mínimo de nodos, dado que cada uno de los nodos del árbol corresponden a una pregunta sobre una variable específica, sin embargo hay que tener presente que los árboles de decisión *no pueden descubrir reglas que signifiquen relaciones entre las variables*.

Redes Neuronales.

Las redes neuronales consisten en "neuronas" o nodos interconectados que se organizan en capas. Por lo regular, los modelos neuronales constan de tres capas: de entrada, oculta y de salida, como se observa en la figura número. Cada neurona evalúa los valores de entrada, calcula el valor total de entrada, compara el total con

el mecanismo de filtrado (valores de umbral), y en seguida determina su propio valor de salida. El comportamiento complejo se modela conectando un conjunto de neuronas. El aprendizaje o "capacitación" ocurre modificando la "fuerza de conexión" o los parámetros que conectan las capas. Las redes neuronales se acondicionan con muestras adecuadas de la base de datos. Las redes neuronales aprenden en forma supervisada o no supervisada. En la modalidad supervisada, la red neuronal intenta predecir los resultados para ejemplos conocidos, compara sus predicciones con la respuesta objetivo y aprende de sus errores. Las redes neuronales supervisadas se emplean para predicción, clasificación y modelos de series históricas. El aprendizaje no supervisado es eficaz para la descripción de datos, pero no para la predicción de resultados. Las redes supervisadas crean sus propias descripciones y validaciones de clase y trabajan exclusivamente a partir de los patrones de datos.

Gráfico N° 26 Esquema General de una Red Neuronal.



Las redes neuronales se ven afectadas por tiempos prolongados de aprendizaje. Debido a que actúan como una caja negra, algunos analistas empresariales no confían en ellas.

Las redes neuronales se utilizan generalmente para identificar patrones de comportamiento, el uso más común que tienen las redes neuronales es en la detección de fraude.

Esta técnica es altamente utilizada en modelos predictivos basados en análisis históricos. Entre más grande sea una red, es decir, más capas ocultas posea o mayor número de nodos, la complejidad de las ecuaciones matemáticas que se deben resolver al interior del nodo de salida se aumenta excesivamente, lo que hace prácticamente imposible entender su funcionamiento o explicar el resultado.

Las redes se utilizan en casos en que el resultado es más importante que el "cómo", dado que constituyen modelos no lineales que no producen reglas. Para lograr un buen funcionamiento de las redes es importante realizar un buen entrenamiento, el cual consiste, de manera general, en la asignación de los pesos que debe tener cada variable de entrada con el fin de lograr la mejor aproximación. En la construcción o utilización de una red se deben preparar cuidadosamente los conjuntos de datos a utilizar, por ejemplo, en una red no se utilizan valores categóricos, solo numéricos, por lo que para aquellas variables categóricas como: país, ciudad, etc., se debe asignar un número por cada valor posible "variables Dummy".

Redes de Creencia Bayesiana

Esta metodología se fundamenta en el teorema estadístico de Bayes, el cual provee un cálculo para la probabilidad a posteriori. De acuerdo al teorema de Bayes, si H es una hipótesis, tal que, el objeto X pertenece a la clase C, entonces la probabilidad que la hipótesis ocurra es: $P(X|H) = (P(X|H) \cdot P(H)) / P(X)$.

Una red de Creencia Bayesiana (BBN) provee una representación gráfica de las dependencias entre un conjunto de atributos. Una BBN se compone principalmente de dos elementos:

- Un grafo acíclico que codifica la dependencia de relaciones entre un conjunto de variables.
- Una tabla de probabilidad asociada a cada nodo para su nodo padre inmediato.

La estructura de la red puede ser definida o ser inferida desde los datos. Para propósitos de clasificación uno de los nodos puede definirse como nodo "clase". La red puede calcular la probabilidad de cada alternativa de "clase".

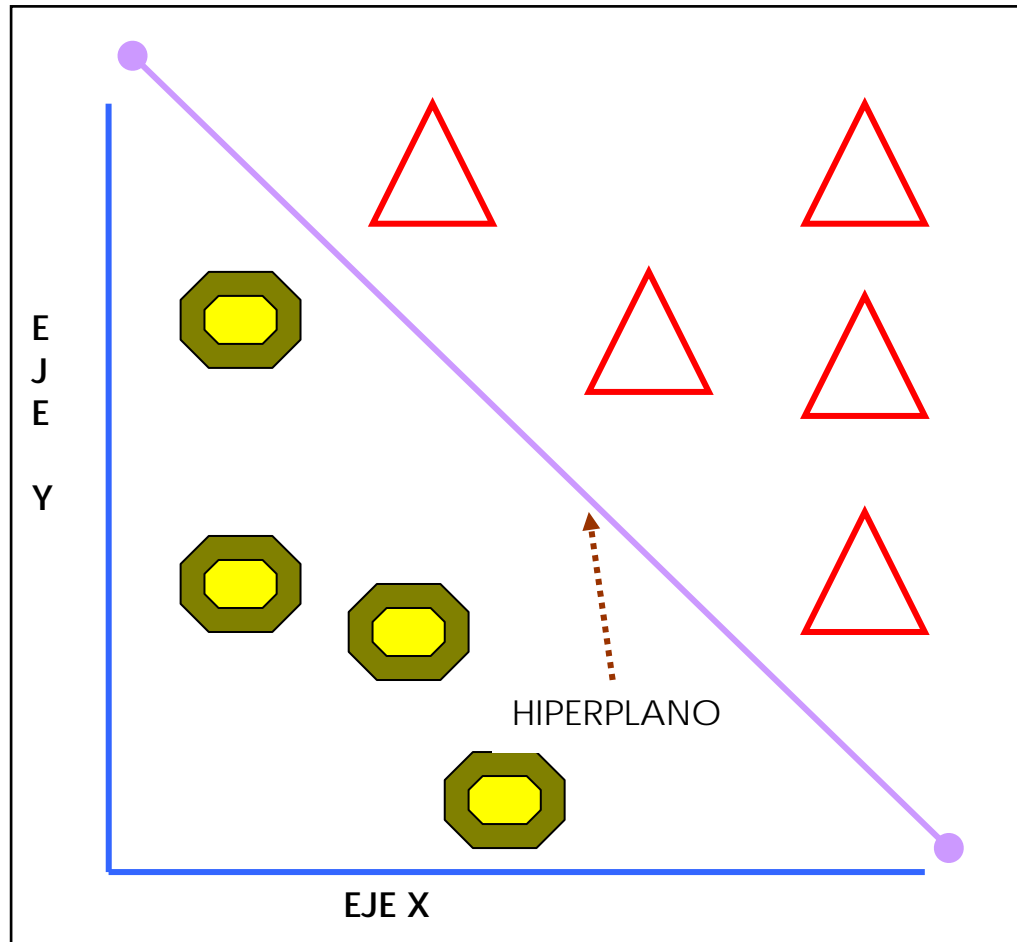
Máquinas de soporte Vectorial.

Las máquinas de soporte vectorial (SVM) son un conjunto de algoritmos para clasificación y regresión propuesta por Vapnik y su grupo AT&T Bell Laboratories. En simples términos SVM es un perceptron (como una red neuronal) y es idealmente adecuado para la clasificación binaria de patrones que son linealmente separables. La idea principal de la SVM es obtener un único separador de hiperplanos que maximice el margen entre la separación de dos clases.

La característica de los vectores que se encuentran en la frontera que separa la definición de este Margen, en la jerga del álgebra lineal, se denomina "Support Vector". En el modelamiento de patrones de fraude, las SMV se pueden trabajar como un modelo de clasificación binaria como la del grafico N° 27.

Ejemplo de un separador lineal de SVM "+1" representa a las operaciones o una clase de importadores sospechosos de fraude y "- 1" representa a los operaciones o clase de importadores usuales, para ello se tiene un modelo en el que dado $F = f_1; f_2; \dots; f_N$ un conjunto de características de un cierto tipo de comportamiento de una clase de importador, obtenidas por algún conocimiento previo, el comportamiento de todos elementos de una clase de importador describe el comportamiento de la clase de importador de la Base de Datos definido por $X = x_1; x_2; \dots; x_N$, Donde X se divide en un conjunto de entrenamiento $X_a = x_1; x_2; \dots; x_{N_a}$ y un conjunto de pruebas $X_b = x_{N_a+1}; x_{N_a+2}; \dots; x_N$.

Grafico N° 27 Ejemplo de Maquina de Soporte Vectorial con su Separador Lineal.



Así la correspondiente función de monitoreo de fraude se puede implementar como:

$$f(x) = \text{sign} \left(\sum_{i=1}^n y_i (x \cdot x_i) + b \right)$$
 Donde $y_i \in \{-1, 1\}$, x_i es el multiplicador de Lagrange y b corresponde al parámetro de decisión de vecindad.

Otros métodos son:

- **Métodos de clasificación y regresiones no lineales**, en donde se trata de ajustar combinaciones de función lineal y no-lineales.
- **Métodos basados en ejemplos prototípicos**, en donde se hacen aproximaciones usando como base los ejemplos o casos más conocidos.

- **Modelos Relacionales:** el caso de la programación lógica inductiva, en donde la búsqueda del modelo se hace aplicando lógica y heurística.
- **Método de las reglas Asociación,** que viene a ser reglas que relacionan un conjunto de pares de atributo-valor.

En la tabla que sigue preciso los distintos tipos de técnicas de minería de datos así como las tareas y metas que procuran.

Gráfico N° 28 Tabla que contiene las Técnicas de Minería de Datos para la Detección del Fraude.

TAREA.	META.	TECNICA DE MINERIA
Encontrar Datos Inusuales.	<ul style="list-style-type: none"> - Detectar Registros con Valores Anómalos. - Detectar Múltiples Ocurrencias de Valores. - Detectar relaciones entre Registros. 	Análisis de Anomalías.
Identificar Relaciones Inexplicables.	<ul style="list-style-type: none"> - Determinar Perfiles. - Determinar Registros Duplicados. - Detección de Registros con referencias de valores anormales. - Detectar Relaciones Indirectas entre Registros. - Detectar Registros con Combinaciones de Valores Anormales. 	Análisis de Cluster. Análisis de Cluster y Anomalías. Análisis de relaciones Asociadas.
Características Generales.	<ul style="list-style-type: none"> - Encontrar Criterios, tales como reglas. - Calificación de Transacciones Sospechosas. 	Modelos Predictivos.

5.2.3.6.- Aplicación de estas metodologías en la detección del Fraude Aduanero.

Como comenté en la introducción, la detección de fraude es una estrategia aplicada después que la prevención a fallado, para ello en la actualidad se usan herramientas tradicionales como la estadística y técnicas de Minería de datos, en especial las referentes a Redes Neuronales, Redes de Creencia Bayesiana y Árboles de Decisión, que han ayudado a encontrar modelos más complejos que las herramientas tradicionales. Dado que los patrones de Fraude cambian frecuentemente, es importante contar con la participación de expertos en el desarrollo de un proyecto general de metodologías de minería de datos y en especial en la formulación de reglas para su aplicación en la detección del fraude aduanero; los analistas que están diariamente monitoreando el lavado de activos, encuentran comportamiento del mismo a diario. Dado lo anterior, se debe tener en cuenta que los modelos que proveen las técnicas de Minería de Datos deben ser re-entrenados con cierta frecuencia, con el fin de actualizar los modelos con los nuevos datos.

La Minería de datos aporta diferentes tecnologías en la identificación de operaciones fraudulentas. Siendo generalmente necesario el uso de varias de estas tecnologías, con el fin tener un mejor éxito en la solución del problema. La elección exacta y la combinación de estas tecnologías, depende en gran medida de las características de los datos disponibles.

5.2.3.6.1.- Modalidades de Implementación de un proyecto de Minería de Datos General.

Las metodologías comparten la misma esencia puesto que ambas estructuran el proyecto de Data Mining en fases íntimamente interrelacionadas entre sí, convirtiendo el proceso de Data Mining en un proceso iterativo e interactivo. La presentación de las diferentes fases y tareas de cada metodología proporciona una idea más amplia respecto a la realización de proyectos de Data Mining, que facilitará la adaptación de las metodologías, al desarrollo de los proyectos de Data Mining a la necesidad particular de cada organización. Sin embargo, ante la dificultad del desarrollo de los proyectos de Data Mining e implementarlos de una manera idónea debido; esto debido a la falta de una aproximación sistemática para la

realización de este tipo de proyectos, motivo que diversas empresas y consultorías hayan perfeccionado un proceso de modelado diseñado para guiar al usuario a través de una sucesión de pasos que le dirijan a obtener buenos resultados. Así SAS propone la utilización de la metodología SEMMA (Sample, Explore, Modify, Model, Assess), mientras que en 1999 un importante consorcio de empresas europeas, NCR (Dinamarca), AG (Alemania), SPSS (Inglaterra) y OHRA (Holanda), se juntaron para desarrollar la metodología de libre distribución CRISP-DM (Cross- Industry Standard Process for Data Mining). Estas metodologías son las dos principales metodologías utilizadas por los analistas en el desarrollo de sus propios proyectos de Data Mining.

Metodología Semma

SAS Institute desarrollador de esta metodología, la define como el proceso de selección, exploración y modelado de grandes cantidades de datos para descubrir patrones de hechos, conductas o negocios desconocidos. El nombre de esta terminología es el acrónimo correspondiente a las cinco fases básicas del proceso. Se inicia con la determinación de la población muestral, es decir seleccionando una muestra representativa del problema en estudio sobre la que se va a aplicar el análisis. El objetivo de esta fase es indispensable ya que de no cumplirse invalida todo el modelo y los resultados dejan de ser admisibles. La forma más común de obtener una muestra es la selección al azar, es decir, cada uno de los individuos de una población tiene la misma posibilidad de ser elegido. La metodología SEMMA establece que para cada muestra considerada para el análisis del proceso se debe asociar el nivel de confianza de la muestra. Una vez determinada una muestra o conjunto de muestras representativas de la población en estudio, se debe proceder a una exploración de la información disponible con el fin de simplificar en lo posible el problema con el fin de optimizar la eficiencia del modelo. Para lograr este objetivo se propone la utilización de herramientas de visualización o de técnicas estadísticas que ayuden a poner de manifiesto relaciones entre variables. De esta forma se pretende determinar cuáles son las variables explicativas que van a servir como entradas al modelo. La tercera fase de la metodología consiste en la manipulación de los datos, en base a la exploración realizada, para definir y dar el formato adecuado a los datos que serán introducidos en el modelo. Una vez que se

han definido las entradas del modelo, con el formato adecuado para la aplicación de la técnica de modelado, se procede al análisis y modelado de los datos. El objetivo de esta fase consiste en establecer una relación entre las variables explicativas y las variables objeto del estudio, que posibiliten inferir el valor de las mismas con un nivel de confianza determinado. Las técnicas utilizadas para el modelado de los datos incluyen métodos estadísticos tradicionales (tales como análisis discriminante, métodos de agrupamiento, y análisis de regresión), así como técnicas basadas en datos tales como redes neuronales, técnicas adaptativas, lógica fuzzy, árboles de decisión, reglas de asociación y computación evolutiva. Finalmente, la última fase del proceso consiste en la valoración de los resultados mediante el análisis de bondad del modelo o modelos, contrastado con otros métodos estadísticos o con nuevas poblaciones muestrales.

Metodología CRISP-DM

La metodología CRISP-DM consta de cuatro niveles de abstracción, organizados de forma jerárquica en tareas que van desde el nivel más general hasta los casos más específicos. A nivel más general, el proceso está organizado en seis fases, estando cada fase a su vez estructurada en varias tareas generales de segundo nivel. Las tareas generales se proyectan a tareas específicas, donde se describen las acciones que deben ser desarrolladas para situaciones específicas. Así, si en el segundo nivel se tiene la tarea general “limpieza de datos”, en el tercer nivel se dicen las tareas que tienen que desarrollarse para un caso específico, como por ejemplo, “limpieza de datos numéricos”, o “limpieza de datos categóricos”. El cuarto nivel, recoge el conjunto de acciones, decisiones y resultados sobre el proyecto de Data Mining específico. Este método mediante el modelo de referencia describe de forma general las fases, tareas generales y salidas de un proyecto de Data Mining en general y a través de su guía del usuario proporciona información más detallada sobre la aplicación práctica del modelo de referencia a proyectos de Data Mining específicos, proporcionando consejos y listas de comprobación sobre las tareas correspondientes a cada fase. Este método estructura el ciclo de vida del proyecto de Data Mining en seis fases, que interactúan entre ellas de forma iterativa durante el desarrollo del proyecto.

1° fase.- **La del análisis del problema**, abarca la comprensión de *los objetivos y requerimientos* del proyecto desde una perspectiva empresarial, con el fin de convertirlos en objetivos técnicos y en una planificación.

2° fase.- **La de análisis de datos**, incluye *la recolección inicial de datos*, en orden a que sea posible establecer un primer contacto con el problema, *identificando la calidad de los datos y estableciendo las relaciones más evidentes que permitan establecer las primeras hipótesis*.

3° fase.- Una vez realizado el análisis de datos, la metodología establece que se proceda a **la preparación de los datos**, de tal forma que puedan ser tratados por las técnicas de modelado. La preparación de datos incluye las tareas generales de *selección de datos* a los que se va a aplicar la técnica de modelado (variables y muestras), *limpieza de los datos*, *generación de variables adicionales*, *integración de diferentes orígenes de datos y cambios de formato*. La fase de preparación de los datos, se encuentra muy relacionada con la fase de modelado, puesto que en función de la técnica de modelado que vaya a ser utilizada los datos necesitan ser procesados en diferentes formas. Por lo tanto las fases de preparación y modelado interactúan de forma sistemática.

4° fase.- En la **fase de modelado** se *seleccionan las técnicas de modelado más apropiadas para el proyecto de Data Mining específico*. Las técnicas a utilizar en esta fase se seleccionan en función de los siguientes criterios:

- Ser adecuada al problema.
- Disponer de datos relevantes.
- Cumplir los requerimientos del problema.
- Tiempo necesario para obtener un modelo.
- Conocimiento de la técnica.

Sin embargo antes de modelar los datos debe precisarse un diseño del método de evaluación de los modelos, que permita establecer el grado de bondad de los modelos. Una vez realizadas estas tareas genéricas se procede a la generación y evaluación del modelo. Los parámetros utilizados en la generación del modelo dependen de las características de los datos.

5° Fase.- En **la fase de evaluación**, se evalúa el modelo, no desde el punto de vista de los datos, sino del cumplimiento de los criterios de éxito del problema. Revisándose el proceso efectuado, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, para poder repetir algún paso en el que, a la vista del desarrollo posterior del proceso, se hayan podido cometer errores. Si el modelo generado es válido en función de los criterios de éxito establecidos en la primera fase, se procede a la explotación del modelo. Normalmente los proyectos de Data Mining no terminan en la implantación del modelo, sino que se deben documentar y presentar los resultados de manera comprensible en orden a lograr un incremento del conocimiento. Además en la fase de explotación se debe de asegurar el mantenimiento de la aplicación y la posible difusión de los resultados.

Procediendo a comparar estas dos metodologías debemos empezar por decir que ambas comparten la misma esencia, al estructurar todo proyecto de Data Mining en fases que se encuentran interrelacionadas entre sí, dándole al proceso el carácter iterativo e interactivo. En cuanto a las diferencias la metodología SEMMA se centra más en las características técnicas del desarrollo del proceso, mientras que la metodología CRISP-DM, mantiene una perspectiva más amplia respecto a los fines del proyecto. Diferencia que se establece ya desde la primera fase del proyecto de Data Mining donde la metodología SEMMA comienza realizando un muestreo de datos, mientras que la metodología CRISP-DM comienza realizando un análisis del problema para su transformación en un problema técnico. Desde ese punto de vista más global se puede considerar que la metodología CRISP-DM está más cercana al concepto real de proyecto, pudiendo ser integrada con una Metodología de Gestión de Proyectos específica que completaría las tareas administrativas y técnicas. Otra diferencia significativa entre la metodología SEMMA y la metodología CRISP-DM radica en su relación con herramientas comerciales. La metodología SEMMA sólo es abierta en sus aspectos generales ya que está muy ligada a los productos SAS donde se encuentra implementada. Por su parte la metodología CRISP-DM ha sido diseñada como una metodología neutra respecto a la herramienta que se utilice para el desarrollo del proyecto de Data Mining siendo su distribución libre y gratuita.

CAPÍTULO VI

Resultados de la Investigación Empírica

RESUMEN DEL CAPÍTULO VI.

Resultados de la Investigación Empírica

Este último capítulo, a diferencia de los cinco anteriores eminentemente teóricos, constituye el estudio empírico objeto del presente trabajo por el que trato del modo más exacto posible la fenomenología que muestra en el Perú la importación de mercancías relacionadas con la declaración de regalías como parte del valor en aduanas.

Este estudio empírico lo he efectuado en base a todo el universo de Declaraciones de Aduanas en donde se hayan registrado operaciones de importación de mercancías por las que se ha declarado regalías durante el período de tiempo comprendido entre el 1 de enero del 2003 y el 31 de diciembre del 2007. La investigación de la realidad en el Perú la llevé a efecto mediante estudios realizados a partir de la información descargada de la base de datos del SIGAD (Sistema Integrado de Gestión Aduanera) de la SUNAT, siendo estos estudios los siguientes:

- Estudio de las Mercancías por Sub-partida Nacional.
- Estudio de las Mercancías por las Secciones del Arancel Nacional de aduanas que integran.
- Estudio de las Empresas que han efectuado operaciones de importación de mercancías por las que se han declarado regalías.
- Estudio de las empresas que han sido fiscalizadas.

Sin embargo para el desarrollo de los referidos estudios, previamente ha sido imprescindible que trate ciertos considerandos, sin los cuales el desarrollo del estudio empírico objeto del presente capítulo no sería posible de entender. Estos subtemas son el Sistema integrado de Gestión Aduanera de la SUNAT, la Declaración Única de Aduana (DUA), su formato y sus anexos, y el Arancel de Aduanas vigente.

Con respecto a los estudios, éstos los realizaré teniendo como universo el total de DUAs en las cuales se haya declarado regalías, pero para cada uno de ellos se he tomado muestras mucho más que representativas, así tenemos que para el estudio de mercancías

por subpartidas del sistema nacional arancelario el estudio lo haré sobre una muestra del 29.99% del total del valor FOB de mercancías relacionadas con regalías. Para el análisis del estudio de las mercancías por secciones del Arancel Nacional de Aduanas vigente, el estudio lo ha hecho tomando como muestra el 78.50% del monto total del valor FOB de mercancías importadas relacionadas con regalías lo que significa un estudio de las 5 secciones más importantes de las 21 que conforman el Arancel vigente. Mientras que el estudio por empresas importadoras lo llevé a efecto sobre una muestra equivalente al 80.56% pero esta vez sobre el valor total de regalías declaradas.

Estos estudios terminarán con sus respectivas conclusiones, las que al igual que los capítulos teóricos se incorporarán al final del trabajo de manera integral con las conclusiones de los otros capítulos.

CAPÍTULO VI.-

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

6.1.- Antecedentes.-

Para empezar este capítulo debo retomar lo expresado en el acápite 1.2.1.- Identificación del problema, en el que se le definía de la siguiente manera:

“Conocer la evolución de los importes declarados por cánones y derechos de licencia (regalías) en el Perú para el periodo 2003 – 2007, determinando la principal causa de su dinámica con la finalidad de influir en esta mediante medidas de competencia aduanera”

Se puede observar que de dicho planteamiento se desprenden los siguientes puntos significativos que requieren un examen previo:

- Precisar lo más puntualmente posible el caso de la realidad peruana en lo concerniente a la declaración de regalías durante el periodo 2003 – 2007.
- Determinar cuántas empresas declararon regalías y por que importes, durante el periodo 2003 – 2007.
- Determinar la evolución que ha tenido la declaración de regalías en ese periodo de tiempo y determinar los factores causantes de dicha evolución.
- Determinar con precisión las mercancías importadas que en el periodo 2003-2007 han sido objeto de declaración y pago por regalías, con la finalidad de hacer un estudio comparativo con respecto a productos similares que también podrían

encontrarse en situación de ser objeto de pago por regalías, aplicando para ello un razonamiento por analogía, tomando como referente la nomenclatura arancelaria.

- Determinar el impacto del control aduanero en los casos de valoración en los que se presuma falta de declaración de regalías.

Para cumplir con todos estos requerimientos decidí realizar en la parte práctica de esta tesis, una serie de análisis que dependerán de los distintos tipos de incógnitas que se quieran resolver. Es así que para obtener la información respecto a todo el universo de mercancías importadas en el periodo 2003 – 2007 que hayan declarado y pagado por concepto de regalías procederé a hacer un análisis al que denominaremos “Análisis por Mercancías”, el cual para abarcar dos substratos de clasificación de las mercancías será llevado a efecto tomando en cuenta dos puntos de vista diferentes y los denominaremos:

- Análisis de Mercancías por Sub-partida Nacional.
- Análisis de Mercancías por Secciones del Arancel.

Para determinar las empresas que han declarado regalías en alguno de los cinco años objeto del estudio, procederé a hacer un análisis por empresas, para lo cual, al igual que en los dos análisis anteriores elaboraré las tablas necesarias, obteniendo la información requerida para su llenado de la Base de Datos de la Sunat, específicamente la contenida en el Sistema Integral de Gestión Aduanera (SIGAD).

Y por último para determinar si las medidas de fiscalización realizadas por la administración aduanera han sido determinantes para un eventual incremento de los ingresos por concepto de regalías, haré un análisis de las empresas que hayan sido fiscalizadas por regalías en alguno de los años del estudio. En este análisis a diferencia de los tres anteriores no será posible captar la información desde la base de datos de la SUNAT, debido a que todo procedimiento de fiscalización de este organismo, sobre todo si se encuentra en trámite en cualquier de sus etapas tiene el carácter de reservado, sino que procederé indirectamente, conforme se detallará oportunamente. Con la aplicación de estos cuatro tipos de análisis será suficiente

para obtener, depurar y ordenar los datos necesarios para verificar o rechazar la hipótesis sustento de esta tesis.

6.2.- Acopio y Procesamiento de la Información.

Antes de detallar la metodología a aplicarse para el desarrollo de los cuatro tipos de análisis que voy a llevar a cabo considero conveniente hacer precisiones puntuales sobre los tres puntos que necesariamente van a ser tomados como referencia, los cuales son:

- El Sistema Integrado de Administración Aduanera.
- La Declaración Única de Aduana (DUA), su formato y sus anexos, y
- El Arancel de Aduanas vigente.

6.2.1. Declaración Única de Aduanas. (DUA).

La Declaración Única de Aduanas constituye la principal fuente de alimentación del Sistema de Gestión Aduanera, así como de los Bancos de Datos en Valoración, llegando a ser el Input por el que la Administración Aduanera se hace de toda la información relativa al universo de negociaciones comerciales así como de los datos referentes a los precios de la factura comercial. Asimismo el SIGAD puede beneficiarse por la recopilación estadística que este instrumento facilita, con respecto a toda información sobre importaciones como es la País de Origen, Tipo de Importaciones, Proveedores más frecuentes o clases de mercancías introducidas al país por los distintas aduanas, o clases de mercancías relacionadas con el pago de regalías, como el caso que nos interesa.

Para llevar a efecto todo esto es necesario conocer la Declaración Única de Aduanas, la cual se encuentra integrada por tres Formatos o Ejemplares denominados (A), (B), (C).

- El Formato (A) contiene los datos generales del régimen u operación aduanera solicitada a despacho y los datos de la primera Serie. En el caso de que el despacho comprenda más de una serie utilizara el Formato (A1).

- El Formato (B) está dedicado para los datos de las transacciones relativas a las mercancías solicitadas para su nacionalización y es de utilización exclusiva del régimen de importación definitiva y contienen los datos de los productos amparados en facturas comerciales expedidas por un mismo proveedor. En el caso de que se declaren más de 2 ítems de una o más facturas comerciales de un mismo proveedor, como consecuencia de las transacciones citadas se utilizara el formato (B1). Pero en el caso de que las mercancías estén amparadas en más de una factura comercial del mismo proveedor, los ítems deben declararse en forma ordenada y consecutiva, según factura. Procediéndose a la numeración de los mismos en forma consecutiva por DUA, (ejemplo: si para un proveedor se terminó en el ítem 15, para el nuevo proveedor se empieza el siguiente Ejemplar B con el número de ítem 16 y así sucesivamente).

En el grafico siguiente se muestra detalles del Ejemplar B de la DUA.

DECLARACIÓN ÚNICA DE ADUANAS (B)		
		2 Reg Aduan
	1 Identificación Importador	-
	2 Proveedor	
Naturaleza.	3 Transacción	
Incluye Factura, Incoterm	5 Descripción de la Mercancía	
	6 Intermediario entre Comprador y Vendedor	
	7 Condiciones de la Transacción	
	8 Determinación del valor	
Sección Cuantitativa, para el cálculo del valor.		
		Declarante

Espacio para dos (02) Ítems
 Sección cualitativa 20 preguntas. Se responde SI (1) o NO (2)
 Identificación y Firma del importador

Leyenda de las secciones del formato B

- 1 Identificación (del Importador)
- 2 Registro de Aduanas (para ser llenado por la Administración)
- 3 Proveedor
- 4 Transacción
- 5 Descripción de la Mercancía
- 6 Intermediario entre Comprador y Vendedor
- 7 Condiciones de la Transacción
- 8 Determinación del Valor

Identificación y Firma del Declarante.

Grafico N° 29 que muestra las 3 primeras secciones del Formulario B.

Las tres primeras secciones					
1	IDENTIFICACIÓN	1.1 Importador	1.2 Cod. y Documento Identificación		1.3 Nivel Comercial
3	PROVEEDOR	3.1 Nombre o Razón Social			Código
3.3 Dirección		3.4 Ciudad	3.5 País	3.6 Teléfono	
3.7 Fax		3.8 Página Web	3.9 Email		
4	TRANSACCIÓN	4.1 Naturaleza	4.2 Forma de Envío		

Grafico N° 30 que muestra detalle de la Descripción de Mercancías del formulario B.

Descripción de las Mercancías										
5	DESC MERC	5.1 N° Ítem/Total	5.2 N° Factura Comercial	5.3 Fecha Factura	5.4 Incoterm	Ciudad	5.5 Co d	5.6 Tipo de Valor	Cód go	
5.7 Paí s Ori gen	5.8 País Embar	5.9 FOB Unitario US\$	5.10 Ajuste Unitario US\$	5.11 Cantidad Unidad Comercial		Unidad	5.12 Nombre Comercial			
5.13 Marca Comercial		5.14 Modelo		5.15 Año/Aro	5.16 Estado		5.17 Identi fi	5.18 I.V.		
1.										
2.										
3.										
4.										
5.20 Observaciones										

- El formato (C), en este formato se declaran los datos de la liquidación del adeudo, y se utiliza en los regímenes de las transacciones que requieran cancelar o garantizar tributos.

6.2.2.- El Arancel De Aduanas Vigente.

Debo señalar que el Arancel de Aduanas del Perú ha sido elaborado en base a la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (NANDINA), la que a su vez se ha desarrollado a partir de la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías en su Versión Única en Español. Los desdoblamientos se han realizado agregando dos cifras al Código numérico de la NANDINA, razón por la cual para identificar cualquier producto en el Arancel de Aduanas necesariamente tendrán que precisarse las 10 cifras; denominándose a este conjunto SUBPARTIDA NACIONAL, por lo tanto éstas presentaran la siguiente estructura:

DIGITOS					DENOMINACION
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	
1° 2°					Capítulo
1° 2°	3° 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida nacional

El arancel de Aduanas clasifica las mercancías agrupándolas en 21 Secciones, las cuales a su vez están integradas por capítulos, siendo los dos primeros dígitos de la partida arancelaria las que identifican estos, hay que señalar que entre sección y sección la numeración de sus capítulos es continua es decir no se interrumpen, existiendo en todo el Arancel un total de 97 capítulos ; los cuatro primeros dígitos de toda partida arancelaria se denomina Partida del Sistema Armonizado; con seis dígitos subpartida del Sistema Armonizado y los ocho dígitos conforman la subpartida NANDINA. Y con 10 dígitos se denomina Subpartida Nacional.

En aquellos casos en que no ha sido necesario desdoblar la Subpartida Subregional – NANDINA- se han agregado ceros para completar e identificar la Subpartida Nacional del Arancel de Aduanas.

Cuando una subpartida nacional le precede guiones responderá al nivel de desdoblamiento correspondiente a la Subpartida del Sistema Armonizado y de la Subpartida Subregional-NANDINA.

El Arancel de Aduanas del Perú se presenta tabulado en cuatro columnas que corresponde a:

- 1.- Código de Subpartida nacional
- 2.- Descripción de la mercancía

- 3.- Derecho de Aduana- Ad Valorem
- 4.- Derecho arancelario adicional – Ad Valorem.

Como ya se lleva dicho la clasificación Arancelaria está agrupada en Secciones, las cuales hacen un total de XXI, que incluyen 97 capítulos, el detalle se puede apreciar en el Anexo 2. Dado que he precisado de manera general los conceptos requeridos para la aplicación de los estudios necesarios de verificación de la hipótesis de trabajo, procederé al desarrollo de los mismos, empezando con los relativos a la determinación de las clases de mercancías objeto de declaración y pago por concepto de regalías. Para poder tener rangos variados de agrupación de mercancías, esto con la finalidad de evitar un análisis sesgado, todo lo contrario buscando yuxtaponer toda información y complementarla es que nos decidimos a realizar el presente estudio tomando como punto de partida dos referentes distintos y aplicando una misma metodología de estudio en la búsqueda de tipos de mercancías que por su naturaleza sean susceptibles de estar sujetas a derechos de propiedad intelectual y consecuentemente a un probable pago por concepto de regalías. Es así que el análisis de las mercancías podrá llevarse a efecto desde la subpartida nacional o de las secciones del Arancel de Aduanas. Procederemos en primer lugar a realizar el Análisis por Subpartida Nacional.

6.3.- Análisis de Mercancías por Sub-partida Nacional e Interpretación de los Datos.

Para proceder al análisis de las mercancías teniendo como elemento relacionador la subpartida nacional, es decir para lograr detallar y agrupar por subpartidas arancelaria todas aquellas mercancías que durante el período 2003-2007 declararon y pagaron alguna vez por concepto de regalías he inventariado año por año, lo cual he logrado en primer lugar accediendo a la Base de datos del Sistema Integrado de Gestión Aduanera y he procedido a descargar, mes a mes de cada uno de los años del periodo 2003 -2007, sólo la Data que comprenda el registro de DUAs que incluyan la declaración de regalías.

La información la he obtenido aplicando un filtro, por el cual se lograba que solo muestre la información asociadas a las DUAs en las que se haya registrado en el casillero 8.2.4 del Formato B una cantidad > de 0. De esta forma sólo trabajaré con

el conjunto de DUAs que cumplan con este rango. La data será trabajada en formato Excel – terminación de archivo electrónico “xls”, por lo cual podrán visualizar los anexos digitales que acompañan a esta tesis. Luego acumulé por año en una sola hoja de cálculo todas las tablas mensuales que se encuentran en las distintas carpetas anuales, obteniendo así una sola hoja de cálculo por cada uno de los años objeto de estudio las que tendrán las siguientes denominaciones:

- Subpartida Nacional Arancelaria 2003.
- Subpartida Nacional Arancelaria 2004.
- Subpartida Nacional Arancelaria 2005.
- Subpartida Nacional Arancelaria 2006.
- Subpartida Nacional Arancelaria 2007.

Cada una de estas estará integrada por 3 hojas, una, la que contendrá toda la información acumulada por año, y que se denominará **Tabla Integral del Año del 200...**, y será sobre la que se trabajará para sintetizar aun más los datos y obtener sólo los requeridos. Esta Tabla Integral por Año está compuesta de 22 columnas que van desde la columna A hasta la columna V, y que contienen en el mismo orden las siguientes categorías de datos:

22 COLUMNAS DE LAS TABLAS INTEGRALES POR AÑO																					
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V

- A. ADUANA. – Es el código de la Aduana por donde ingresa la Mercancía.
- B. ANO.- Año de presentación de la DUA.
- C. DUA
- D. FECHA_INGRESO
- E. RUC
- F. NOMBRE.
- G. FOB_TOTAL.
- H. NUMERO_SERIE.- **que significa la numeración de tipos de Mercancías.**
- I. PAIS_ADQUI.
- J. PAIS_ORIGE.
- K. SPN.- **que viene a ser la Subpartidas nacional arancelaria.**
- L. FOB
- M. FLETE.
- N. SEGURO.
- O. UNIDADES_FISICAS.
- P. UNIDADES_FIDES.
- Q. CANTIDAD.
- R. CODIGO_LIBERATORIO.
- S. TRATO_PREFERENCIAL.
- T. DESCRIPCION
- U. CODIGO_IMPORTE.
- V. IMPORTE.- **que viene a ser el monto del valor FOB que se ha pagado en total.**

Como tercer paso apliqué tablas dinámicas enlazando la columna K. **SPN.-** que viene a ser la de las Subpartidas nacional arancelaria, con la columna L. **FOB.-** que registra el valor FOB declarado por series, con lo que obtuve una nueva tabla en la que se encontraría registrada por cada año la sumatoria de cada una de las partidas arancelarias en las que hayan declarado estar afectadas por regalías. Sin embargo, hay que señalar que estas sumatorias por partidas arancelarias anuales no representan el monto declarado por regalías sino que indica el valor FOB de todas las series de determinado año que hayan declarado sumas mayores a 0 en la casilla 8.2.4. Indicándome el total del valor FOB de todas las mercancías comprometidas con el pago de regalías en un año determinado, lo que me permitiría trazar un gráfico de la

evolución año a año de las partidas arancelarias más significativas en cuanto a valor FOB que estarían sujetas al pago de regalías. El cuadro obtenido esta ordenado en función a la Partida Nacional Arancelaria y consecuentemente en orden ascendente, lo que me permite dar un vistazo general comparándolas con el Arancel de Aduanas Peruano, dado que como llevo dicho los dos primeros dígitos del mismo indican los capítulos, siendo estos un total de 97 que tienen un orden consecutivo. Esta tabla dinámica constituirá la segunda de las tres hojas de cada libro de las subpartidas arancelarias anuales y a la que denominaré **Tablas x Partidas Arancelarias del Año 200...** Esta Tabla por partidas arancelarias anuales está compuesta de solamente 2 columnas:

Suma de FOB	
SPN	Totales
Total General	Suma de los FOB series

Ahora bien este cuadro puede ser ordenado, ya no en referencia a la Partida Arancelaria sino más bien dependiendo del monto del FOB Serie, al proceder a organizar la data en función al valor, de mayor a menor importancia, se obtendrá otra tabla la que corresponderá a la tercera hoja de cada uno de los libros de las subpartidas arancelarias que se ha elaborado por cada año de estudio, tabla a que estará nominada como **Tablas x Importancia del valor FOB del Año 200...**, estaría compuesta de 2 columnas de la siguiente manera:

Año 200.....

SUB PARTIDA NACIONAL	FOB SERIE
	+++++
	+++++
	++++
	+++
	++
	+
TOTAL GENERAL	Suma de FOB serie

Todo el procedimiento antes descrito se aplicará a la data resultante contenida en cada una de los libros que por cada año se ha elaborado.

El siguiente paso es elaborar un nuevo libro signado como **Valor por Subpartida Arancelaria años 2003- 2007**, que estará compuesto por 5 hojas, en la primera de las cuales se **descargará**, el contenido de cada una de las **Tablas x Importancia del Valor FOB del año 2003,...del 2004,...del 2005,... del 2006 y.... del 2007**, en este mismo orden sin dejar una línea que distinga cada año, insertándose más bien una nueva columna que precisara esta información. Designándose esta hoja como **Tabla Conjunta del 2003-2007** y estaría compuesta de 3 columnas de la siguiente forma:

AÑO	SUB PARTIDA NACIONAL	VALOR FOB X SERIE
03	4011200000	XXXXXXXXXX
04	6402990000	YYYYYYYYYY
05	9504301000	ZZZZZZZZZZ
06	4011630000	LLLLLLLLLL
07	4012344558	PPPPPPPPPP

Una vez reunida la información de todos los años por subpartidas nacional, procedí a ordenarlas de acuerdo a su orden de aparición en el Arancel de Aduanas y a su vez con la finalidad de observar la evolución en el periodo de tiempo en estudio de cada una de las subpartidas nacionales desarrolle mediante tablas dinámicas aplicadas sobre la tabla anterior una nueva que mostrase por filas la información histórica de cada una de las partidas arancelarias que en el periodo 2003 – 2007 hayan declarado por concepto de regalías así como el total del valor FOB por partida arancelaria y el total del valor FOB de todas las partidas que registren regalías.

La tabla así obtenida constituye la segunda del libro Valor por Subpartida Arancelaria años 2003 - 2007 y la nombramos **Valor FOB anuales por Subpartida**, y que estará conformada por **7** columnas como se muestra a continuación.

Suma de FOB SERIE	AÑO					
SUB PARTIDA NACIONAL	03	04	05	06	07	Total general x Subpartida
401300000					77474.22	77474.22
402919000		9554.16	52133.71	91587.3	29206.51	182481.68
402991000		649605.92	2472350.22	3012849.12	3792261.04	9927066.3
406100000		562889.226	636051.423	631052.721	626321.892	2456315.262
406200000		301638.732	643614.447	504650.353	696391.081	2146294.613
406909000		37904.305	50649.84	22557.276	21969.864	133081.285
409000000	39.305	139.37	+	+	+	178.675
otras	+	+	+	+	+	+
otras	+	+	+	+	+	+
Total General	19539793.02	57714470.02	87380722.95	131773691	191223994.8	487632671.8

Esta tabla muestra la información en función de la ubicación de las subpartidas en el Arancel Nacional de Aduanas, lo que no da mucha luz sobre la importancia particular de cada una de ellas, para lograr esto es necesario reordenar los datos de la tabla en función a la última de sus columnas, la referida a totales generales por subpartida, a la cual le aplico el comando orden descendente de la hoja de cálculo, con lo que obtengo un nuevo cuadro en el que los datos muestran la evolución anual dentro del período de estudio de las mercancías con subpartida nacional arancelaria que están relacionadas con el pago de regalías, pero de acuerdo al criterio de la mayor importancia del Valor FOB. Esta tabla es la tercera del libro Valor por Subpartida Arancelaria años 2003 - 2007 que he denominado **Tabla x Importancia de las Subpartidas por el Valor FOB**, y que tiene las mismas 7 columnas de la tabla anterior, pero a la que se le agregaran dos columnas más para la medición del valor en términos de porcentaje. Teniendo finalmente la siguiente distribución:

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General	%	% ACUMU LADO
Total General								100%

Es necesario precisar que dada la importancia de esta tabla, será adjuntada al anexo en su integridad, a diferencia de otras tablas, las cuales solo se adjuntarán en el formato digital del presente trabajo.

Es pertinente y oportuno señalar, como se puede observar en el anexo Nro 1, que esta tabla está compuesta por bastantes filas, 912 para ser más preciso, de las que exceptuando la primera, que corresponde, claro está, al encabezado de la tabla y la última que es la que consigna el total general, todas las demás, es decir las 910 filas constituyen la totalidad de subpartidas nacionales arancelarias vinculadas al pago de regalías o cánones de licencia que han sido declaradas por los menos en uno de los cinco años del período bajo estudio (2003 – 2007).

Del universo de datos contenidos en la tabla anterior utilizaremos en calidad de muestra tan solo una parte, la correspondiente a **la columna I** que contiene el porcentaje acumulado del valor FOB y que para mayor ilustración mostramos en la siguiente página:

Ranking de importancia x valor.	SUB PARTIDA NACIONAL	Total General	%	% ACUMULADO
1.	4011200000	18,133,306.02	3.72%	3.72%
2.	4818400000	17,068,633.35	3.50%	7.22%
3.	6402990000	17,063,840.57	3.50%	10.72%
4.	3004902900	14,726,721.68	3.02%	13.74%
5.	3401110000	14,554,386.02	2.98%	16.72%
6.	4011630000	14,329,931.48	2.94%	19.66%
7.	1901909000	13,768,727.52	2.82%	22.49%
8.	2106901000	13,658,806.58	2.80%	25.29%
9.	3306100000	12,779,806.22	2.62%	27.91%
10.	8517610000	10,135,565.91	2.08%	29.99%
11.	402991000	9,927,066.30	2.04%	32.02%
12.	2106902010	9,794,964.83	2.01%	34.03%
13.	2101300000	9,513,846.52	1.95%	35.98%
14.	3305900000	9,263,769.30	1.90%	37.88%

15.	1704101000	8,626,902.50	1.77%	39.65%
16.	3305100000	8,454,693.88	1.73%	41.38%
17.	2309109000	7,815,551.78	1.60%	42.99%
18.	1704901000	7,774,718.21	1.59%	44.58%
19.	6404190000	7,771,456.80	1.59%	46.17%
20.	6403990000	7,523,258.91	1.54%	47.72%
21.	6402999000	7,157,067.37	1.47%	49.19%
22.	3307200000	7,135,523.09	1.46%	50.65%

Como se puede observar de la tabla Importancia de las Subpartidas por el Valor FOB, a la que le he aplicado el comando Excel: Agrupar y Esquema del Menú Datos, para ocultar las columnas correspondientes a los distintos años, esto con la finalidad de resaltar tan solo los valores porcentuales. Los cuales nos Indican claramente que **de las 910 partidas arancelarias** por las que se ha declarado regalías en algún momento del periodo de estudio, tan solo **22 engloban el 50.65% del valor Total FOB de partidas arancelarias que están relacionadas con el pago de regalías**, es decir que 22 tipos de mercadería que se han declarado en algún momento del periodo 2003 – 2007 abarcan más del 50% del total FOB declarado vinculado a regalías. Estrechando más la muestra para hacer viable el presente estudio, observo del cuadro anterior que el record de **las 10 primeras subpartidas arancelarias comprenden el 29.99% del Valor Total FOB de partidas vinculadas con el pago de regalías**, lo cual constituye una muestra suficientemente representativa del universo de partidas arancelaria en función a la importancia de estas, en cuanto al monto que comprenden respecto del Valor Total FOB por partidas vinculadas a regalías.

Para iniciar el estudio de las mismas inserto a continuación la tabla de Importancia de las Subpartidas por el Valor FOB, con la información completa de tan sólo las 10 primeras subpartidas arancelarias, reiterando que esta tabla ha sido incluida íntegramente en la sección anexos del presente trabajo.

Cuadro de las 10 SPN muestrales más significativas

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
4011200000	3,313,283.70	3,551,787.41	4,501,533.84	5,246,158.13	1,520,542.94	18,133,306.02
4818400000	3,167.47	2,691,518.52	5,607,346.24	7,196,994.48	1,569,606.64	17,068,633.35
6402990000	1,597,099.38	2,406,152.13	3,671,231.58	7,996,596.68	1,392,760.80	17,063,840.57
3004902900	2,382,859.53	3,104,972.90	2,876,205.69	2,940,005.19	3,422,678.38	14,726,721.68
3401110000		4,126,088.77	3,057,098.75	3,479,590.23	3,891,608.27	14,554,386.02
4011630000	612,991.62	541,842.67	2,330,552.18	4,805,985.69	6,038,559.32	14,329,931.48
1901909000		702,577.88	3,505,721.62	4,062,764.32	5,497,663.70	13,768,727.52
2106901000		2,835,791.97	3,387,527.10	3,546,453.75	3,889,033.77	13,658,806.58
3306100000		11,112,860.64	713,018.57	625,824.57	328,102.43	12,779,806.22
8517610000					10,135,565.91	10,135,565.91
Total por año de las 10 partidas de la muestra.	7'909,401.7	31'073,592.89	29'650,235.57	39'900,373.04	37'686,122.16	

Como se puede observar las 10 más significativas mercancías representadas por sus respectivas partidas arancelarias y que comprenden como ya se lleva dicho el 29.99% de la totalidad del valor FOB de las operaciones de importación en las que se ha declarado el pago de regalías presentan las siguientes relaciones:

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007
Total por año de las 10 partidas de la muestra.	7'909,401.7	31'073,592.89	29'650,235.57	39'900,373.04	37'686,122.16

La sumatoria anual del valor FOB de estas 10 primeras subpartidas arancelarias muestra un incremento de casi 400% (393%) de lo declarado en el año 2003 con respecto al 2004. En lo que respecta a los siguientes años se muestra una pauta intermitente en cuanto al monto del valor FOB, produciéndose un descenso para el año 2005, del **6.45%** con respecto al año anterior, mientras que el año 2006 se produce un incremento de **504%** con respecto al año 2003 y de **25.7%** con respecto al año anterior. Para el año 2007 se vuelve a producir una nueva caída del valor FOB de **5.5%** con respecto al año 2006. Sin embargo es necesario precisar que esta caída no fue mayor debido al monto aportado por la declaración de una nueva partida arancelaria durante este año (**la 8517610000**), cuyo valor FOB representa el **26.89%** del total de la muestra de 10 partidas arancelaria del año 2007.

A continuación procederé a estudiar cada una de estas subpartidas con la finalidad de determinar la dinámica de estas a lo largo del periodo de estudio. Así como la medición del aporte particular de cada una de ellas en la totalidad de lo declarado por este concepto durante los años 2003 a 2007. De igual forma se buscara determinar el tipo de mercancías que representan estas subpartidas y la naturaleza de estas con el objetivo de precisar sus características principales para con ello aplicando analogía buscar otras subpartidas por las que no se hayan declarado regalías o habiéndolo hecho no se haya efectuado esto dentro del rango de importancia establecida por las 10 principales partidas arancelarias. Todo ello para dotar a la administración aduanera de un asidero al momento de desarrollar su programa de gestión de riesgos en el caso particular que tratamos en este trabajo.

Primera Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Con respecto a la primera subpartida arancelaria, **la 4011200000**, buscándola conforme a las reglas establecidas en el Arancel Nacional Vigente, por la que los dos primeros dígitos que la conforman son los que determinan el capítulo en que se encuentran consignadas, correspondiendo en este caso al **capítulo 40** que trata todo lo referente al **Caucho y sus Manufacturas**, incluyéndose dentro de este rubro de forma genérica a los siguientes productos hayan sido vulcanizados o endurecidos: caucho natural, balata, gutapercha, guayule, chicle y gomas naturales análogas, caucho sintético, caucho facticio derivado de los aceites y todos estos productos regenerados.

Determinándose por los demás dígitos de la partida arancelaria **40.11** que la mercancía responde al concepto de **Neumáticos** (llantas neumáticas), que tengan **la calidad de nuevos y sean de caucho**. Profundizando aun más en la determinación del tipo de mercancía por la que se ha declarado regalías vemos que conforme a los dígitos que siguen del arancel **4011.20** esta corresponde al **tipo utilizados en autobuses o camiones**, correspondiendo en este caso al **Tipo Radiales**. Es así que el tipo de mercancía que durante el periodo 2003 - 2007 que ha determinado el mayor Valor FOB y que están relacionadas con el concepto de regalías corresponde a la de los Neumáticos nuevos hechos de Caucho utilizados en autobuses y camiones del tipo Radial.

Lo que nos da una pauta para direccionar en un sentido las medidas de control correspondientes a posibles mercancías factibles por su naturaleza análoga a la precisada por la partida arancelaria **4011200000** y que a la fecha en el caso de haberse producido importaciones sobre ese tipo de mercancías y no hayan declarado regalías procesarlas mediante técnica de minería de datos a través del código de la partida análoga, códigos que se encontraran inventariados y agrupados por su relación a un **Código Fuente**, en este caso el **4011200000**, para así poder correr en el algoritmo precisado por el sistema de detección de fraude.

Entre las partidas análogas a la que estamos estudiando y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías previo examen del Arancel de Aduanas tenemos las siguientes:

40.11.-Los Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.

4011.10 - De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras):

4011.30.00.00 - De los tipos utilizados en aeronaves.

4011.40.00.00 - De los tipos utilizados en motocicletas.

4011.50.00.00- De los tipos utilizados en bicicletas.

Y otras con altos relieves en forma de taco, ángulo o similares:

4011.61.00.00 - De los tipos utilizados en vehículos y máquinas agrícolas o forestales.

4011.62.00.00 - De los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro inferior o igual a 61 cm.

4011.63.00.00 - De los tipos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro superior a 61 cm.

40.13 - Cámaras de caucho para neumáticos (llantas neumáticas).

4013.10.00.00 - De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras), en autobuses o camiones.

4013.90.00.00.- Las demás

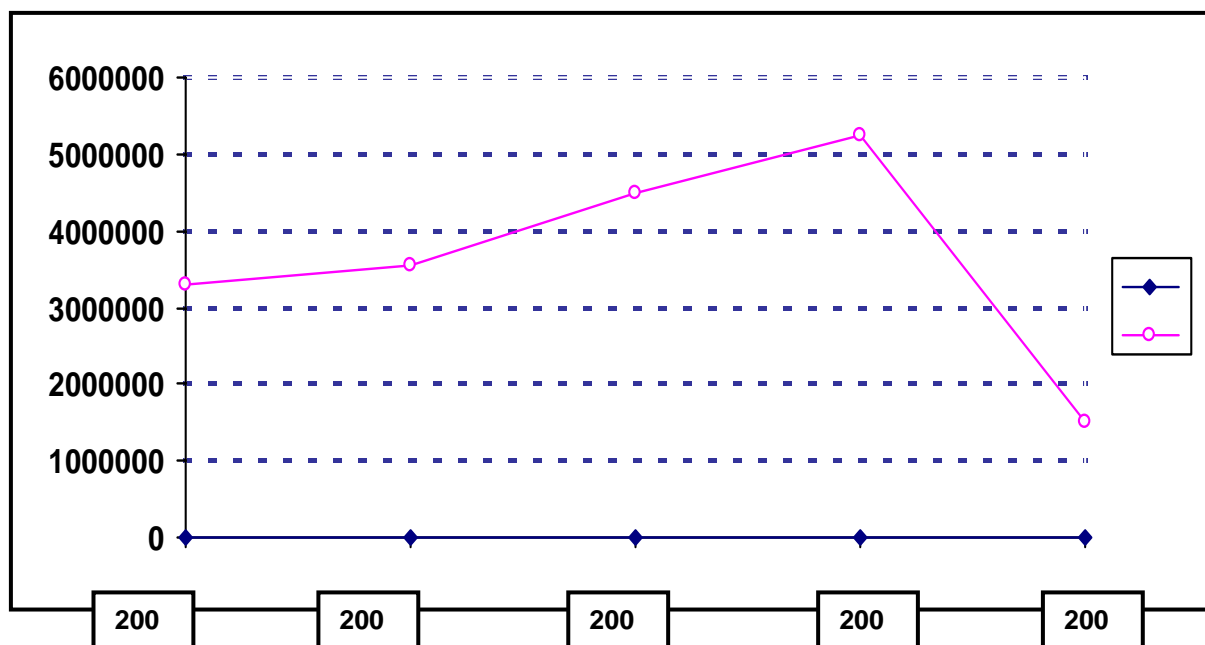
Esta analogía está determinada por que cada una de ellas comparte con la partida básica, al que hemos denominado Código Fuente una serie de características esenciales como son:

- Son de Caucho y son de reciente fabricación.
- Son Llantas neumáticas o partes conformantes de las mismas
- Son utilizables por los medios de transporte masivo o Individual o sirven en la Industria Agrícola y Forestal, o de Turismo, o que se encuentren dedicadas a la construcción o al mantenimiento industrial.

En lo referente al movimiento que ha tenido esta partida arancelaria en el periodo 2003-2007 podemos decir que del año 2003 al 2006 el valor FOB fue incrementándose de manera continua, pero en el año 2007 se produjo una gran caída con respecto a lo recaudado en los 4 años anteriores, llegando a caer en 71.62% con respecto a lo declarado en el año 2006. Esto último debe estudiarse y la administración aduanera previa determinación de si se debe a la disminución de la importación correspondiente a esta subpartida o al hecho de que si bien se ha seguido importando con la misma tendencia que los años anteriores, en este último año no ha registrado en sus DUAs, el concepto de regalías en la casilla 8.2.4.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
4011200000	3,313,283.70	3,551,787.41	4,501,533.84	5,246,158.13	1,520,542.94	18,133,306.02

En el gráfico que sigue se muestra la evolución que ha tenido esta subpartida durante los 5 años de estudio.



Segunda Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Con respecto a la segunda subpartida arancelaria, **la 4818400000**, buscándola conforme ya lo hemos realizado para la primera subpartida en el Arancel Nacional Vigente por sus dos primeros dígitos que la integran determinamos que el capítulo en que se las ubica es el **capítulo 48** que trata todo lo referente **al Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón**, incluyéndose todo lo que está relacionado con el papel y sus más diversas. Buscando precisar aun más el tipo de mercancía registrada mediante esta subpartida pasamos a examinar los dos siguientes dígitos **4818**, con lo que el Arancel vigente nos detalla una serie de productos como son los siguientes:

- Papel del tipo utilizado para papel higiénico y papeles similares,
- Guata de celulosa o napa de fibras de celulosa, de los tipos utilizados para fines domésticos o sanitarios, en bobinas (rollos) de una anchura inferior o igual a 36 cm. o cortados en formato;
- Pañuelos, toallitas de desmaquillar, toallas, manteles, servilletas,
- Pañales para bebés, compresas y tampones higiénicos,
- Sábanas y artículos similares para uso doméstico, de tocador, higiénico o de hospital, prendas y complementos (accesorios), de vestir, de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa.

Como se observa del examen a nivel de partida arancelaria abarca una gran variedad de productos de aplicación higiénica para uso domestico u hospitalario que por lo menos en apariencia, tienen en común que son derivados del papel, pero esto como generalidad puesto que también están incluidos productos relacionados con el cuidado íntimo de bebes y mujeres que no están hechos de papel. Los dígitos restantes nos llevan a tener al detalle las distintas mercancías objeto de esta subpartida, así tenemos que esta subpartida está destinada a los artículos de higiene personal de carácter íntimo, especialmente los femeninos y los de bebes.

4818.40.00.00 - Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares, estando estos a su vez subclasificados en los siguientes estamentos:

- 4818.40.10.00.- Pañales para bebés.
- 4818.40.20.00.- Compresas y tampones higiénicos
- 4818.40.90.00.- Los demás.

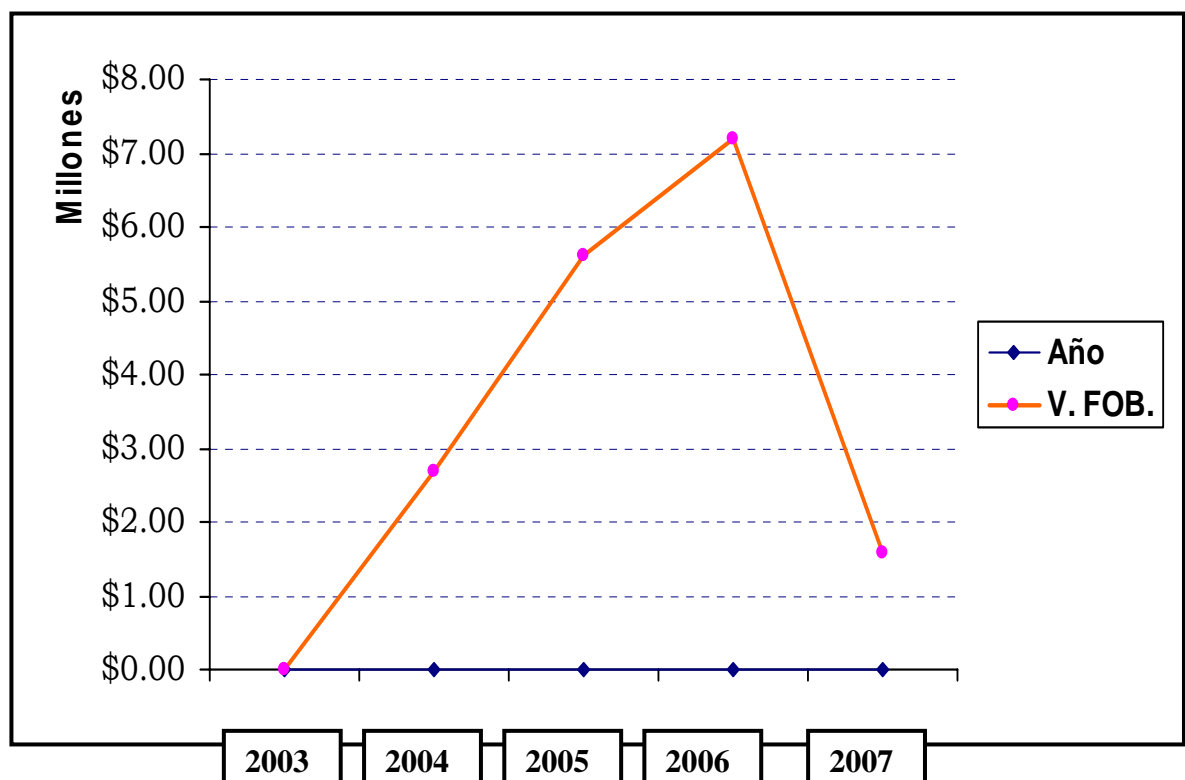
Entre las partidas análogas a las de estudio y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías previo examen del Arancel de Aduanas tenemos todas las restantes determinadas por las Partida Arancelaria 48.18 y que son las siguientes:

- 4818.10.00.00.- Papel higiénico
- 4818.20.00.00.- Pañuelos, toallitas de desmaquillar y toallas
- 4818.90.00.00.- Los demás
- 4818.50.00.00.- Prendas y complementos (accesorios), de vestir
- 4818.30.00.00.- Mantales y servilletas

La aplicación por analogía de estas se encuentra en que guardan semejanza con la partida básica en que son productos de aplicación higiénica para uso domestico u hospitalario y que a pesar de encontrarse dentro de este capítulo no necesariamente tienen que estar hechos a base de papel, sino más bien que usan como referente para su inclusión en que tienen como destino final el cuidado íntimo de mujeres y bebés en especial. En lo referente a la evolución de esta subpartida en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías debemos indicar que esta dio un gran salto cuantitativo en el año 2004 de cerca de **850%** (849.86%)con respecto al año 2003. Los años 2005 y 2006 también significan incrementos por este rubro de **52.1%** y de **22.09%** con respecto a sus correspondientes años anteriores (2004) y (2005). Sin embargo el 2005 se produce una gran caída de **88.20%** con respecto al año 2006. Esta caída brusca también debe ser objeto de estudio por parte de los órganos contralores de la administración aduanera con la finalidad de determinar si responden a una caída de las importaciones por este rubro, o si manteniéndose el nivel de las mismas la caída se debe a que los agentes importadores ya no declaran suma alguna en la casilla 8.2.4 por esos rubros.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
4818400000	3,167.47	2,691,518.52	5,607,346.24	7,196,994.48	1,569,606.64	17,068,633.35

La dinámica de esta partida se muestra en el siguiente gráfico.



Tercera Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Esta tercera subpartida arancelaria, la **6402990000**, conforme lo determinan sus dos primeros dígitos que la integran determinamos que el capítulo en que se la ubica es el **capítulo 64** que trata todo lo referente al **Calzado, Polainas y artículos análogos; partes de estos artículos**, los siguientes dos dígitos **64.02** del código arancelario precisan que las mercancías en cuestión se tratan de los demás otros tipos de calzados con suela y parte superior de caucho o plástico pero diferentes a los descritos en el código 64.01, los siguientes pares de dígitos de la partida

arancelaria determinan que esta mercancía, es una especie de calzado deportivo que no está incluido dentro de las partidas 6402.12.00.00, 6402.19.00.00, ni 6402.20.00.00, constituyendo con ello la descripción de un tipo de mercancía que se encuentra fuera de los patrones de generalidad, como que si bien es no es necesariamente un calzado de deporte, ni un calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones, **encontrándose en consecuencia comprendido dentro de los demás calzados**. Ponemos como ejemplo los detallados en el **cuaderno Subpartida Nacional 2003**, donde se han descargado lo declarado ese año, en su hoja **tabla integral del año 2003**, ubicadas en las **filas 142 y 143** tenemos las siguientes mercancías:

CALZADO DE DEPORTE POWER GLIDE VXT-724M-4 881-1963

Suela: CAUCHO

Parte Superior: PLASTICO

Composición: 85% POLICLORURO DE VINILO (PVC),15% TEXTIL

Forro: TEJIDOS DE NAILON

Para CABALLERO, Talla: 45

CALZADO DE DEPORTE POWER LUCID, VAR-7211-9, 581-2965

Suela: CAUCHO

Parte Superior: PLASTICO

Composición: 61% POLICLORURO DE VINILO (PVC),39% TEXTIL

Forro: TEJIDOS DE NAILON

Para DAMA, Talla: 40

Se puede observar porque estas dos mercancías no están clasificadas dentro del arancel de calzado deportivo **6402.12** y esto se debe a que estas mercancías si bien tienen suela y parte superior de caucho y plástico, en la parte superior tiene un agregado de 15% y 39% de textil, lo que la saca parcialmente de la generalidad establecida por el código 64.02 .12, y la clasifica dentro de **las demás** conforme al **código 64.02.99**. Entre las partidas análogas a esta tercera subpartida nacional y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías, podemos señalar previo examen del Arancel de Aduanas las siguientes:

64.01.- Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera, pudiendo tener o no puntera metálica de protección, asimismo los demás calzados que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla.

64.03.- Los calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.

64.04.- Los calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil.

64.05.- Los demás calzados.

64.06.- Las distintas partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes, así como las partes superiores del calzado y sus partes como suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico.

La aplicación por analogía de estas se fundamenta en que guardan semejanza con la partida básica en que son productos pertenecientes a la industria del calzado elaborado a base de caucho o plástico, tenga o no aplicaciones de otra naturaleza estando destinado para el uso domestico, deportivo e industrial. De otro lado la evolución de esta subpartida en el periodo 2003 – 2007 en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías debemos indicar que esta fue incrementándose desde el año 2003 al 2006, El año 2004 sufrió un aumento con respecto al año anterior del **33.63%**, mientras que para el año siguiente se dio un incremento de **34.46%**. Mientras que en el 2006 se incremento un **54.10%** con respecto al año anterior. Lamentablemente en el 2007 se produjo de **82.09%** con respecto al año 2006, llegando a un nivel por debajo a lo declarado en el 2003.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
6402990000	1,597,099.38	2,406,152.13	3,671,231.58	7,996,596.68	1,392,760.8 0	17,063,840.5 7

La dinámica que afecta a esta subpartida nacional se muestra muy claramente en el grafico siguiente:



Cuarta Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Esta cuarta subpartida arancelaria, **la 3004902900**, conforme lo determinan los dos primeros dígitos que la integran precisan que se la ubica en el **capítulo 30**, que trata todo lo referente a los **Productos Farmacéuticos**, los siguientes dos dígitos **30.04** del código arancelario precisan que las mercancías en cuestión se tratan de **Los Medicamentos** los que vienen a ser todos aquellos productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor. Mediante los dos siguientes dígitos del arancel **30.04.90**, designado

por el término, **Los demás** es decir comprende todo el universo de productos que no se encuentren ya incluidos por razones de su clasificación en las otras partidas arancelarias que conforman la serie 30.04 de los Medicamentos. Es este subgrupo de productos el que constituye la cuarta partida nacional arancelaria en cuanto a importancia del monto del valor FOB de mercancías que han declarado regalías en el periodo 2003 – 2007 y la primera como se verá luego en no haber sufrido una caída en el año 2007 con respecto a lo declarado en el año 2006. Se encontrarán aquí los siguientes tipos de productos:

- Sustitutos sintéticos del Plasma Humano
- Otros medicamentos para uso humano, como:
 - Anestésicos
 - Parches impregnados con nitroglicerina
 - Para tratamiento oncológico o VIH
 - Para la alimentación vía parenteral
- Demás
- Los demás medicamentos para uso veterinario.

Entre las partidas análogas a esta cuarta subpartida nacional y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías, podemos señalar previo examen del Arancel de Aduanas las siguientes:

- 3004.10.- Que contengan penicilinas o derivados de estos productos
- 3004.20.- Que contengan otros antibióticos
- 3004.31.- Que contengan hormonas u otros.
- 3004.40.- Que contengan alcaloides o sus derivados, sin hormonas
- 3004.50.- Los demás medicamentos que contengan vitaminas.

La aplicación por analogía de estas se encuentra en que guardan semejanza con la partida básica en que son productos pertenecientes a la industria farmacéutica elaborado a **base del desarrollo y aplicación de fórmulas químicas con fines específicos** tengan aplicación terapéutica o profiláctico, hallándose destinadas para el uso humano o veterinario. Sin embargo este listado se puede ampliar aún más debido a que sin lugar a dudas entre todos los capítulos que comprenden el Arancel Nacional de Aduanas, el 30, dedicado a los Productos Farmacéuticos es el que más

debería resaltar entre todos los que están relacionados por el pago de regalías, debido a que la Industria Farmacéutica es una de las grandes impulsadoras del desarrollo y respecto Internacional al Derecho de la Propiedad Intelectual, debido al continuo desarrollo y renovación de productos farmacéuticos los cuales son más susceptibles de ser transferidos previo pago de regalías, con la que amparan su monopolio de explotación como la única manera de recuperar los capitales invertidos en la fase de investigación y desarrollo de estos productos. De allí que la importación de estos productos requiera, no sólo con más probabilidad sino necesariamente el pago por el concepto de regalías, en consecuencia la administración aduanera debe enfocarse en el control de las importaciones de este tipo de mercancías. A continuación se precisan las partidas arancelarias que se encuentran en el capítulo de Productos Farmacéuticos pero que no se consideran medicamentos.

3002.10.- Antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados, incluso obtenidos por proceso biotecnológico.

3002.20.- Vacunas para medicina humana.

3002.30.- Vacunas para veterinaria.

3002.90.10.00.- Cultivos de microorganismos

3002.90.20.00.- Reactivos de laboratorio o de diagnóstico que no se empleen en el paciente.

30.05.- Guatas, gasas, vendas y artículos análogos (por ejemplo: apósitos, esparadrapos, sinapismos), impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para la venta al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios.

3006.10.- Catguts estériles y ligaduras estériles similares, para suturas quirúrgicas (incluidos los hilos reabsorbibles estériles para cirugía u odontología) y los adhesivos estériles para tejidos orgánicos utilizados en cirugía para cerrar heridas; laminarias estériles; hemostáticos reabsorbibles estériles para cirugía u odontología; barreras antiadherentes estériles, para cirugía u odontología, incluso reabsorbibles.

3006.20.00.00.- Reactivos para la determinación de los grupos o de los factores sanguíneos.

3006.30.- Preparaciones opacificantes para exámenes radiológicos; reactivos de diagnóstico concebidos para usar en el paciente.

3006.30.30.00.- Reactivos de diagnóstico.

3006.40.- Cementos y demás productos de obturación dental; cementos para la refección de los huesos.

3006.60.00.00.- Preparaciones químicas anticonceptivas a base de hormonas, de otros productos de la partida 29.37 o de espermicidas.

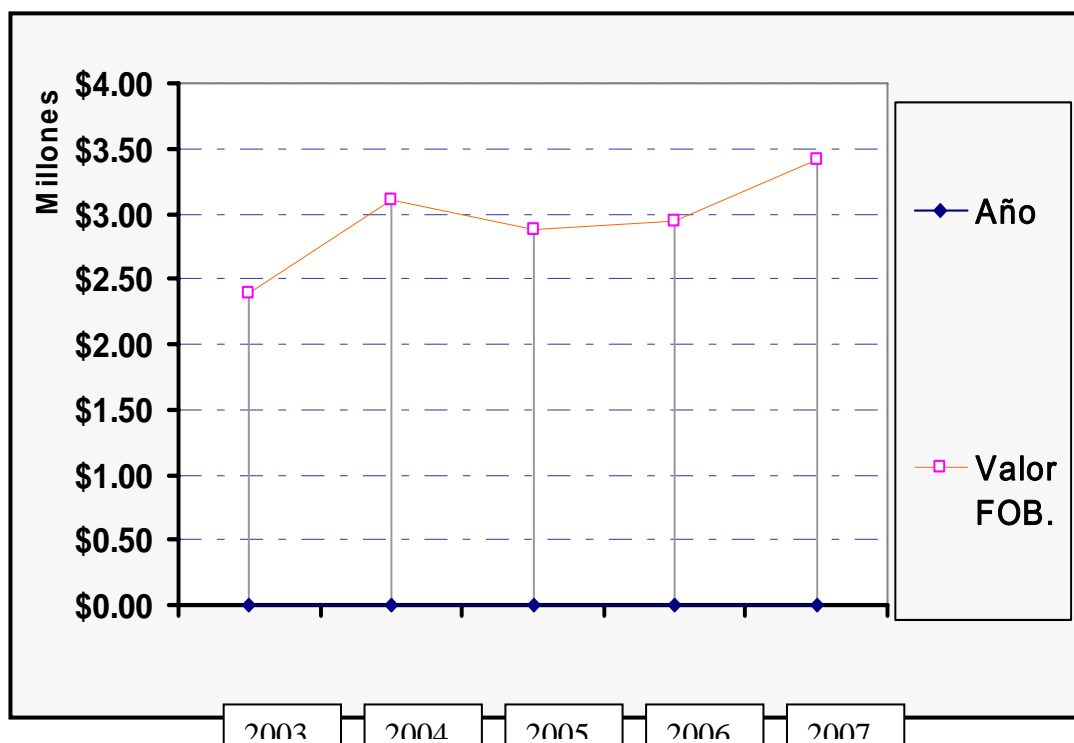
SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL GENERAL
----------------------------	------	------	------	------	------	------------------

3006.70.00.00.- Preparaciones en forma de gel, concebidas para ser utilizadas en medicina o veterinaria como lubricante para ciertas partes del cuerpo, en operaciones quirúrgicas o exámenes médicos o como nexo entre el cuerpo y los instrumentos médicos

En lo que respecta a la evolución de esta subpartida en el periodo 2003 – 2007 en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías debemos indicar que esta se ha incrementado continuamente en estos años salvo por una moderada caída el 2005, el año 2004 sufrió un aumento con respecto al año anterior del **23.26%**, mientras que para el año siguiente se dio una baja de **7.37%**. En el año 2006 se produjo un incremento de **2.18 %** con respecto al año anterior. Produciéndose una leve recuperación el 2007 con un aumento de **14.11%** con respecto al año 2006, llegando a un nivel superior a lo declarado en el 2004.

3004902900	2,382,859.53	3,104,972.90	2,876,205.69	2,940,005.19	3,422,678.38	14,726,721.68
------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

La dinámica que afecta a esta subpartida nacional se muestra muy claramente en el grafico siguiente:



Quinta Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Esta quinta subpartida arancelaria, **la 3401110000**, de conformidad a lo determinado por los dos primeros dígitos que la integran determinan su ubicación en el **capítulo 34** que trata todo lo referente a los productos destinados a limpieza, lubricantes, ceras velas, pastas para moldear y ceras para odontología y preparaciones odontológicas a base de yeso fraguable. En tanto que por los siguientes dos dígitos **3401** de esta partida arancelaria, se limita esta partida a las mercancías a las mercancías destinadas a la limpieza como el Jabón; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón, en barras, panes, trozos o piezas

troqueladas o moldeadas, aunque contengan jabón; a los productos y preparaciones orgánicos tensoactivos para el lavado de la piel, líquidos o en crema, acondicionados para la venta al por menor, aunque contengan jabón; papel, guata, fieltro y tela sin tejer, impregnados, recubiertos o revestidos de jabón o de detergentes. Mediante los dos siguientes dígitos del arancel **34.01.11.00**, nos indica que las mercancías declaradas bajo este código son el Jabón, y otros productos y preparaciones orgánicos tensoactivos, pero que tengan la calidad de ser artículos de tocador incluyendo los jabones medicinales). Como ejemplo indicamos el siguiente producto, el JABON DE TOCADOR PALMOLIVE KIDS CE 96 90 GRFMX00117PALMOLIVE cuyo registro bajo esta partida se encuentra en las filas 15, 16 y 20 de la hoja sheet 1 del libro SPN FOB donde se ha descargado toda la data del 2004. Entre las partidas análogas a esta quinta subpartida nacional y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías, podemos señalar previo examen del Arancel de Aduanas las siguientes:

3401.20.00.00.- Jabón en otras formas

3401.30.00.00.- Productos y preparaciones orgánicos tensoactivos para el lavado de la piel, líquidos o en crema.

34.02.- Agentes de superficie orgánicos (excepto el jabón); preparaciones tensoactivas, preparaciones para lavar (incluidas las preparaciones auxiliares de lavado) y preparaciones de limpieza

3402.90.10.00.- Detergentes para la industria textil

34.03.- Preparaciones lubricantes (incluidos los aceites de corte, las preparaciones para aflojar tuercas, las preparaciones antiherrumbre o anticorrosión.

3403.11.00.00.- Preparaciones para el tratamiento de materias textiles, cueros y pieles, peletería u otras materias.

34.04.- Las Ceras artificiales y las ceras preparadas ya sean fabricadas a base de poli(oxietileno), De lignito modificado químicamente o de polietileno.

34.05.- Los Betunes y cremas para el calzado, encáusticos, y todo tipo de abrillantadores, ya sea para carrocerías, vidrio o metal, pastas y polvos para fregar y preparaciones similares (incluso papel, guata, fieltro, tela sin tejer, plástico o caucho celulares, impregnados, recubiertos o revestidos de estas preparaciones.

3405.10.00.00.- Betunes, cremas y preparaciones similares para el calzado o para cueros y pieles.

3405.20.00.00.- preparaciones similares para la conservación de muebles de madera, parqués u otras manufacturas de madera.

3405.30.00.00.- Las demás preparaciones para odontología a base de yeso fraguable.

3405.40.00.00. - Pastas, polvos y demás preparaciones para fregar.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL GENERAL
3401110000	0.0	4,126,088.77	3,057,098.75	3,479,590.23	3,891,608.27	14,554,386.02

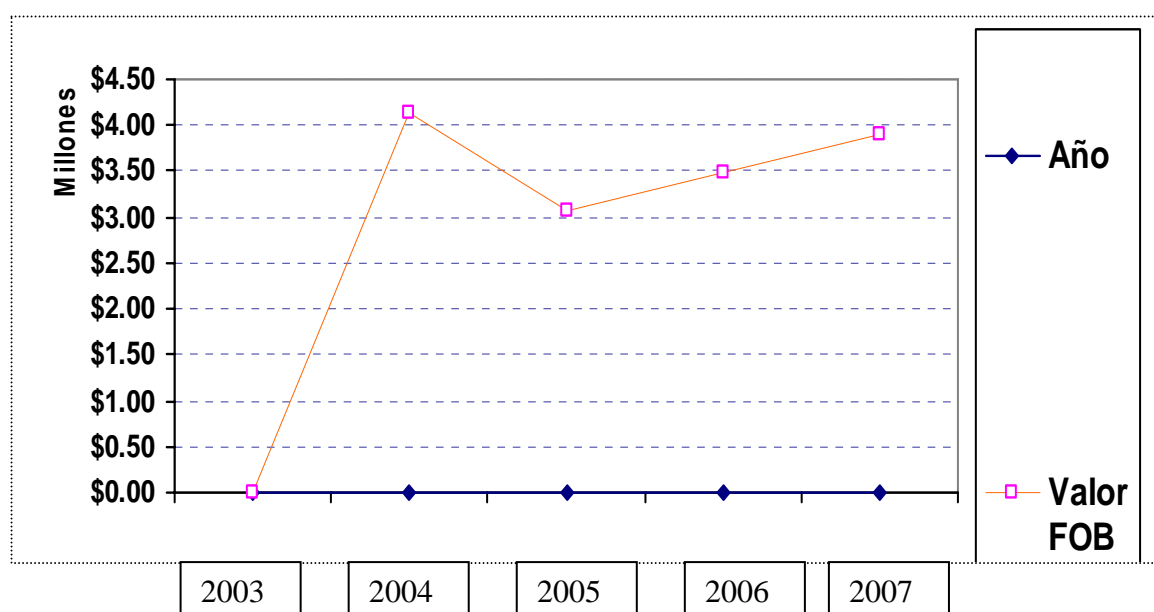
3407.00.10.00.- Pastas para modelar.

3407.00.90.00.- Abrillantadores (lustres) y preparaciones similares para carrocerías, excepto las preparaciones para lustrar metal.

La aplicación por analogía de estas se encuentra en que guardan semejanza con la partida básica en que son productos pertenecientes de limpieza, al ser de otro tipo a los descritos en la forma básica o al ser de limpieza pero tener el carácter de aplicación industrial. Dentro de esta aplicación no sólo se encuentran los de limpieza sino también los dedicados al mejoramiento de la apariencia de los bienes como los abrillantadores de superficie, o los buscan el mejoramiento del desempeño de los bienes como aceites para el engrase. En lo que respecta a la evolución de esta subpartida en el periodo 2003 – 2007 debemos indicar que en el año 2003 no se declaro regalías por este tipo de mercaderías, sin embargo en el año 2004 se da un salto declarándose regalías por este tipo de mercancías por un valor FOB que ascendió a \$ 4'126,088.77. El años 2005 se produjo un leve descenso del orden 25.91% con respecto al año anterior, los años 2006 y 2007 muestran una

recuperación que asciende al orden del 12.15 % y de 10.59 % en relación a sus respectivos años anteriores.

La evolución que presenta esta subpartida nacional se muestra muy claramente en el grafico siguiente:



Sexta Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

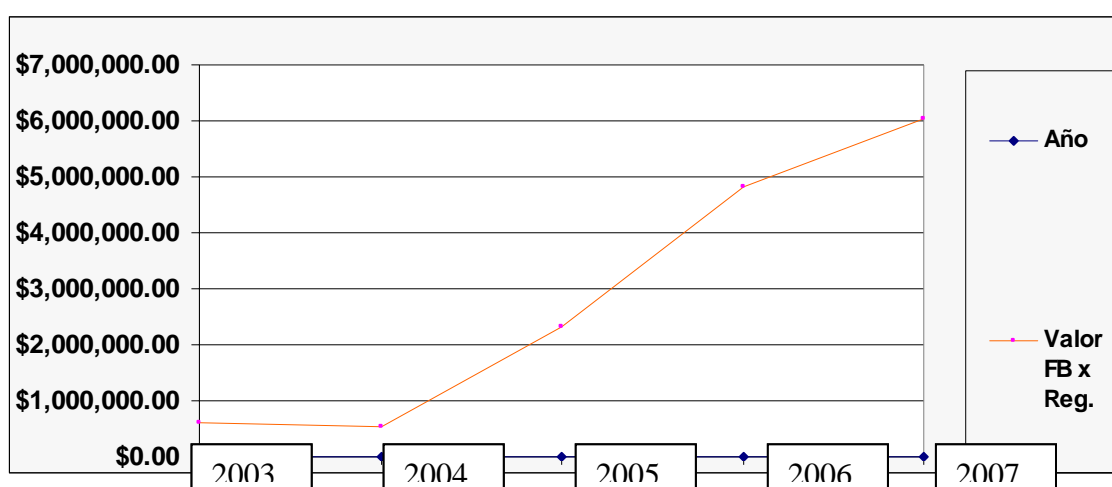
Esta sexta subpartida arancelaria, **la 4011630000**, conforme lo determinan los dos primeros dígitos que la integran precisan que se la ubica en el **capítulo 40** que como ya lo expresamos al analizar la partida de mayor monto que también se encuentra en este capítulo que trata todo lo referente al **Caucho y sus manufacturas**, los siguientes dos dígitos **40.11** indican que se trata del mismo subgrupo que se estudio anteriormente, es decir **Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho**. Pero en este caso el código arancelario precisa que las mercancías en cuestión se tratan de los neumáticos nuevos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro superior a 61 cm.

A esta Subpartida nacional le es aplicables lo precisado en el estudio de la primera subpartida en importancia por el monto del valor FOB, de allí que no nos extenderemos al respecto en esta partida.

Sin embargo hay que precisar que con respecto aquella, la evolución de esta subpartida durante el periodo 2003 – 2007 en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías si presenta rasgos distintivos, como procederemos a detallar, en primer lugar debemos indicar que esta partida arancelaria en el periodo de estudio muestra una evolución positiva, es decir en el año 2007 esta partida presenta un incremento significativo con respecto al año 2003, presentando sólo el año 2004 una pequeña disminución de 10.61% con respecto al 2003. Es en el año 2005 que se produce un salto cuantitativo habiendo llegado a declararse dicho año por un valor FOB de \$2'330,552.18, suma que representa un incremento de 76.76% con respecto al año 2004. Esa línea ascendente prosiguió en los años 2006 y 2007, incrementándose en 51.51% y en 20.42% en relación a sus respectivos años anteriores.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
4011630000	612,991.62	541,842.67	2,330,552.18	4,805,985.69	6,038,559.32	14,329,931.48

La evolución que presenta esta subpartida nacional se muestra muy claramente en el grafico siguiente:



Sétima Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Esta subpartida arancelaria, la **1901909000**, conforme lo determinan sus dos primeros dígitos se encuentra ubicada en el **capítulo 19** que trata todo lo referente a **Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería**. Sus dos siguientes dígitos **19.01** del código arancelario precisan que las mercancías en cuestión se tratan de **Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40% de su peso, también comprende preparaciones alimenticias de productos de las partidas 04.01 a 04.04 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5% de su peso.**

Mediante los dos siguientes dígitos del arancel **19.01.90**, se designan por el término **Los demás**, lo que permite incluir en dicha partida todas las mercancías que no se hayan determinado con precisión en los apartados precedentes, pero que cumplan con la condición básica de estar englobado dentro del tipo de mercancías objetos de este capítulo pondremos como ejemplo:

- MILO NESTLE MODELO: 369 PRESENTADO EN CAJAS DE 12X400GR PARA USO COMERCIAL en LATAS. El cual puede ubicarse en la fila 8859 del libro SPN FOB del año 2004, en su hoja sheet.
- EL MANJAR NESTLE MODELO: 11260188 PRESENTADO EN CAJAS DE 12X1KG PARA USO COMERCIAL. El cual puede ubicarse en la fila 8861 del libro SPN FOB del año 2004, en su hoja sheet.
- EL MANJAR NESTLE MODELO: 11260233 PRESENTADO EN CAJAS DE 24X500G PARA USO COMERCIAL. El cual puede ubicarse en la fila 8864 del libro SPN FOB del año 2004, en su hoja sheet.
- MANJAR NESTLE MODEL: 8400009 PRESENTADO EN CAJAS DE 4(12X200G) PARA USO COMERCIAL. El cual puede ubicarse en la fila 8865 del libro SPN FOB del año 2004, en su hoja sheet.

- OMEGA PLUS LEP NESTLE MODELO: 11260242 PRESENTADO EN CAJAS DE 12X800G PARA USO COMERCIAL SEMIDES. El cual puede ubicarse en la fila 8871 del libro SPN FOB del año 2004, en su hoja sheet.

Entre las partidas análogas a esta séptima subpartida nacional y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías, podemos señalar previo examen del Arancel de Aduanas las siguientes:

1901.10.- Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor.

1901.10.10.00.- Fórmulas lácteas para niños de hasta 12 meses de edad.

1901.10.91.00.- A base de harinas, sémolas, almidones, féculas o extractos de malta.

1901.20.00.00.- Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería.

1901.90.10.00.- Extracto de malta

19.02.- Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado.

1903.00.00.00.- Tapioca y sus sucedáneos preparados con fécula.

19.04.- Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado cereales.

1904.10.00.00.- Productos a base de cereales.

19.05.- Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos.

1905.10.00.00.- Pan crujiente llamado «Knäckebröt»

1905.20.00.00.- Pan de especias.

1905.31.00.00.- Galletas dulces (con adición de edulcorante).

1905.40.00.00.- Pan tostado y productos similares tostados

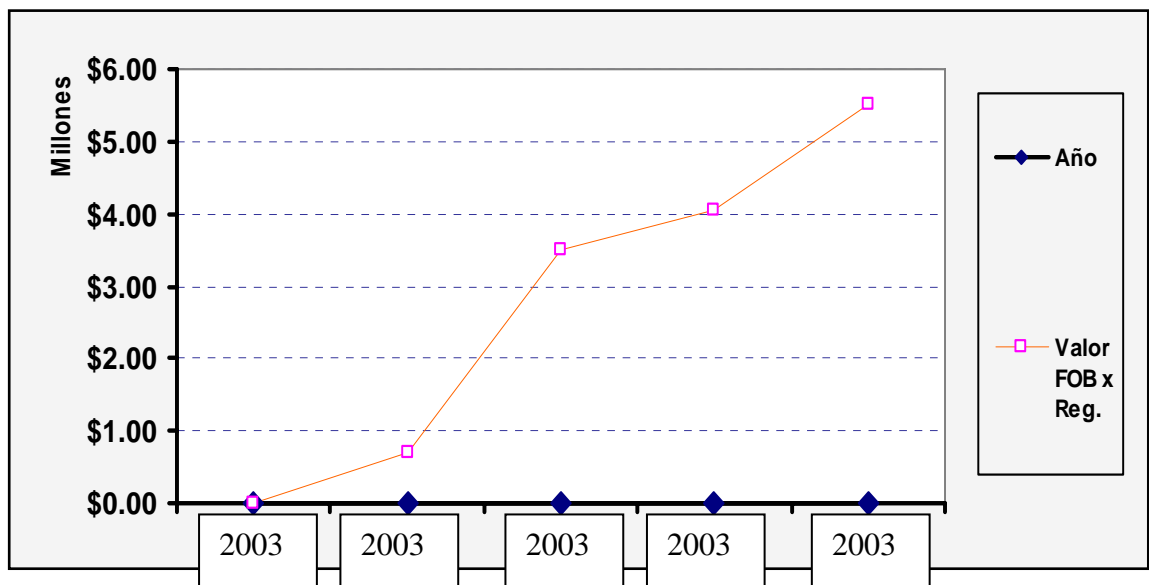
1905.90.10.00.- Galletas saladas o aromatizadas.

La aplicación por analogía de estas se encuentra en que guardan semejanza con la partida básica es decir que son productos pertenecientes a la categoría de alimentos que constituyen preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería, todos ellos susceptibles de declarar regalías por las marcas de los productos más que por técnicas o secretos de producción.

En lo que respecta a la evolución de esta subpartida en el periodo 2003 – 2007 en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías debemos indicar que en el año 2003 no se declaro regalías por esta partida, pero los cuatro años siguientes muestran una tendencia ascendente sin ningún retroceso. En el año 2004 se declaro valor FOB por este concepto asociado a regalías por un monto de \$ 702,577.88 dólares americano, produciéndose para el año 2005 un incremento de 79.96% con respecto a lo declarado en el 2004. Los incrementos porcentuales de los años 2006 y 2007 son de 13.72% y de 26.11% respectivamente en relación a lo declarado en sus años precedentes.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
1901909000	0.0	702,577.88	3,505,721.62	4,062,764.32	5,497,663.70	13,768,727.52

La evolución que presenta esta subpartida nacional se muestra muy claramente en el grafico siguiente:



Octava Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Esta subpartida arancelaria, **la 2106901000**, de acuerdo con los dos primeros dígitos que la integran, se la ubica en el **capítulo 21** que trata todo lo referente a las **Preparaciones alimenticias diversas**, que en general abarcan los productos siguientes; Esencias de café, té o yerba mate o achicoria tostada; Levaduras (vivas o muertas); Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores; Preparaciones para sopas, potajes o caldos; Preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas y Helados. El alcance de esta subpartida nos la da sus dos siguientes dígitos **2106** que determinan que se encuentran bajo el alcance de esta subpartida arancelaria nacional todas aquellas **Preparaciones alimenticias que no estén expresamente comprendidas en alguno de los otras subpartidas que conforman este capítulo**. Con los dígitos restantes **2106901000** se determina que esta subpartida comprende: a **los polvos para la preparación de budines, cremas, helados, postres, gelatinas y similares**. Como ejemplos ponemos los siguientes que se encuentran en el **Libro**

Subpartida Nacional Arancelaria 2004, en su hoja Tabla Integral del Año 2004, en las filas 1427, 1429, 1431, 1438, 1439 y 1462:

- GELATINA ROYAL KRAFT FOODS 2010CAJASFRESA X 100 G PERÚ.
- GELATINA SAROMA KRAFT FOODS 2022CAJASFRESA X 250 G PERÚ.
- MAZAMORRA MORADA ROYAL KRAFT FOODS 2035CAJASX205 G PERÚ.
- PUDIN ROYAL KRAFT FOODS 2452 CAJASBOLSA VAINILLA 120G X 30 PERU,
- CHANTILLY ROYAL KRAFT FOODS 2032CAJAS48X50 G PERÚ.
- FLAN ROYAL KRAFT FOODS 2055CAJASC/MELO MANJAR X180 G PERU.

Entre las partidas análogas a esta octava subpartida nacional y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías, podemos señalar previo examen del Arancel de Aduanas las siguientes:

21.01.- Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados.

21.02.- Levaduras (vivas o muertas);

21.03.- Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada.

21.04.- Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados; preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas.

2105.00.- Helados, incluso con cacao.

2106.10.- Concentrados de proteínas y sustancias proteicas.

2106.90.21.00.- Preparaciones compuestas cuyo grado alcohólico volumétrico sea inferior o igual al 0,5% Vol., para la elaboración de bebidas presentadas en envases acondicionados para la venta al por menor.

2106.90.30.00.- Hidrolizados de proteínas.

2106.90.40.00.- Autolizados de levadura.

2106.90.50.00. - Mejoradores de panificación.

2106.90.71.00.- Complementos alimenticios: Que contengan exclusivamente mezclas o extractos de plantas, partes de plantas, semillas o frutos.

2106.90.72.00.- Que contengan exclusivamente mezclas o extractos de plantas, partes de plantas, semillas o frutos, con vitaminas, minerales u otras sustancias.

2106.90.73.00.- Que contengan exclusivamente mezclas de vitaminas y minerales.

2106.90.74.00.- Que contengan exclusivamente mezclas de vitaminas.

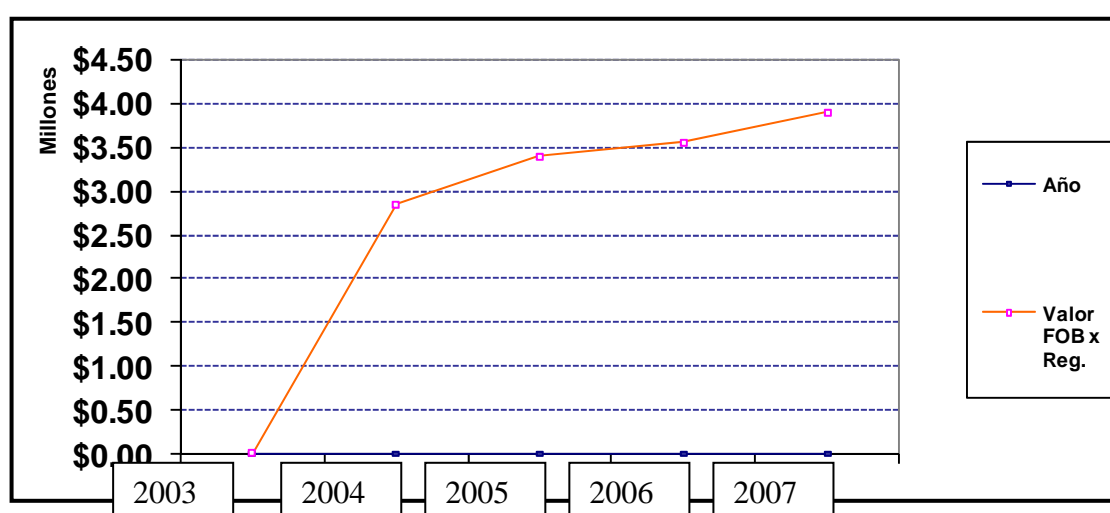
2106.90.80.00.- Fórmulas no lácteas para niños de hasta 12 meses de edad.

La aplicación por analogía de estas subpartidas arancelarias se explica en que guardan semejanza con la partida básica en que son productos pertenecientes a la categoría de Preparación alimenticia diversas que consisten bien en extractos o concentrados de plantas, en levaduras que se utilizan para hornear, en salsas, condimentos y sazónadores o preparados para las mismas, en sopas u otros preparados alimenticios o en preparados para postres, o por tratarse de

complementos alimenticios. Por todo esto sus subpartidas representativas son susceptibles de declarar regalías, y por lo tanto deben ser tomadas en cuenta al momento de diseñar las medidas de gestión de riesgo para su eventual control. Hay que señalar que todas ellas son susceptibles de declarar regalías por el concepto de las marcas de los productos más que por técnicas o secretos de producción. En lo que respecta a la evolución de esta subpartida en el periodo 2003 – 2007 en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías debemos indicar que en el año 2003 no se declararon regalías por este concepto, sin embargo ha presentado una evolución positiva desde el año 2004 en que se declaro por un monto FOB de \$ 2'835,791.97 dólares americanos, en el año 2005 se produjo un incremento de 16.29 % con respecto al año anterior, y en los años 2006 y 2007 mostró un incremento de 4.5% y 8.81 % en relación a sus respectivos años anteriores.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
2106901000	0.0	2,835,791.97	3,387,527.10	3,546,453.75	3,889,033.77	13,658,806.58

La evolución que presenta esta subpartida nacional se muestra muy claramente en el grafico siguiente:



Novena Partida Arancelaria del Record de 10 con Mayor FOB, con pago de Regalías.

Esta subpartida arancelaria, **la 3306100000**, conforme lo señalan sus dos primeros dígitos se la ubica en el **capítulo 33** del Arancel Nacional de Aduanas, y en el que se trata todo lo referente a **Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética**, sus dos siguientes dígitos **3306** nos indica que el tipo de mercancías se encuentra dentro de todos aquellos productos que constituyen **Preparaciones para higiene bucal o dental, incluidos los polvos y cremas para la adherencia de las dentaduras; hilo utilizado para limpieza de los espacios interdentes (hilo dental), en envases individuales para la venta al por menor**. Los siguientes dígitos **33.06.10.00.00**, nos precisan que la mercancía de la que trata esta partida arancelaria son los **Dentífricos** o pastas de dientes. Entre las partidas análogas a esta Novena subpartida nacional y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías, podemos señalar previo examen del Arancel de Aduanas las siguientes:

3301.12.00.00.- Aceites esenciales de agrios de naranja.

3301.13.00.00.- Aceites esenciales de agrios de limón.

3301.19.10.00.- Aceites esenciales de agrios de lima.

3301.24.00.00.- de menta piperita.

3301.25.00.00.- de las demás mentas.

3301.29.10.00.- Aceites esenciales de anís.

3301.29.20.00.- de eucalipto.

3301.29.30.00.- de lavanda.

3301.30.00.00.- Resinoides.

3301.90.20.00.- Oleorresinas de extracción.

3303.00.00.00.- Perfumes y aguas de tocador.

33.04.- Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras.

3304.10.00.00.- Preparaciones para el maquillaje de los labios.

3304.20.00.00.- Preparaciones para el maquillaje de los ojos.

3304.30.00.00.- Preparaciones para manicuras o pedicuros.

3304.91.00.00.- Polvos, incluidos los compactos.

3305.10.00.00.- Champúes.

3305.20.00.00.- Preparaciones para ondulación o desrizado permanentes.

3305.30.00.00.- Lacas para el cabello.

3306.20.00.00.- Hilo utilizado para limpieza de los espacios interdetales.

3307.10.00.00.- Preparaciones para afeitar o para antes o después del afeitado.

3307.20.00.00.- Desodorantes corporales y antitranspirantes.

3307.30.00.00.- Sales perfumadas y demás preparaciones para el baño.

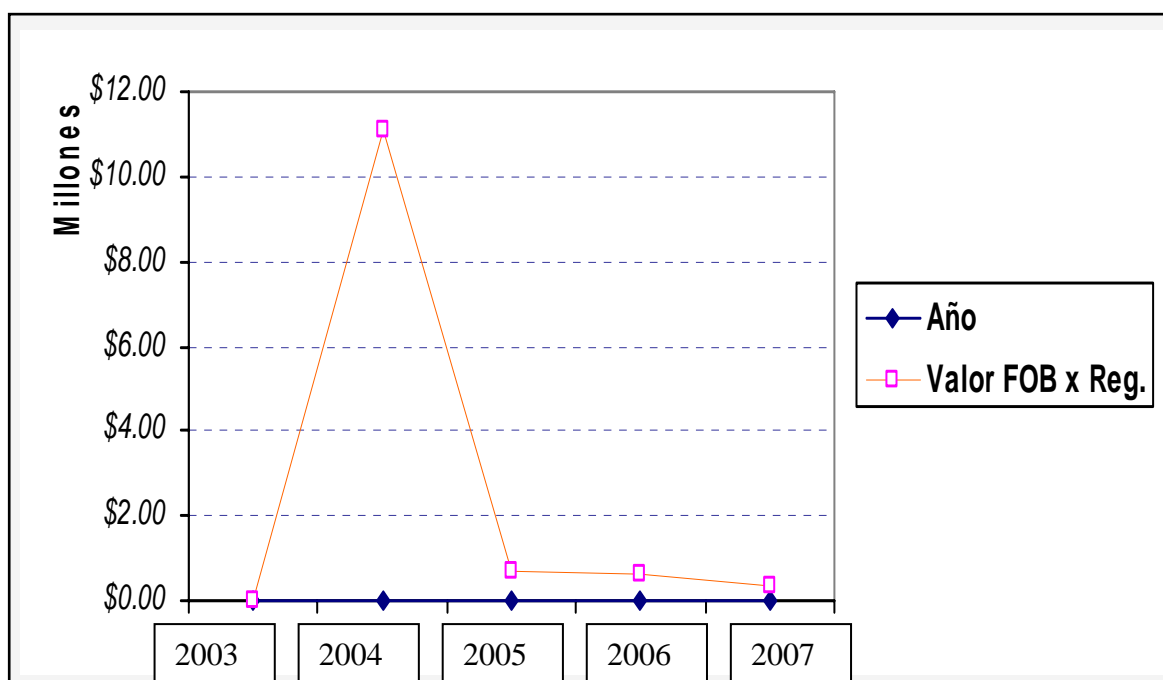
3307.41.00.00.- Preparaciones para perfumar o desodorizar locales, incluidas las preparaciones odoríferas para ceremonias religiosas

La aplicación por analogía de estas se encuentra en que guardan semejanza con la partida básica en que son productos consistentes en preparados para el arreglo personal y en algunos casos para la higiene, pero que contienen en común la aplicación de tecnología químico farmacéutica para su desarrollo. A pesar de esto último la mayoría de estos productos salvo los de novísima generación; en los que se ha invertido para desarrollar nuevos productos o aromas, no se encontrarían sujetos a la declaración de pago de regalías la invención y desarrollo de estos productos, sino que en la mayoría de los casos esta declaración de regalías tendría su origen en las marcas y nombres comerciales.

En lo que respecta a la evolución de esta subpartida en el periodo 2003 – 2007 en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías debemos indicar que en el año 2003 no se declararon regalías por este concepto, pero en el año siguiente dio un salto importante declarándose importaciones con regalías por un monto de \$11'112.860.64 dólares americanos. Sin embargo a partir del año siguiente la declaración del valor FOB de éstas ha menguado año a año, para el 2005 se produjo una caída de 1558% con respecto al año anterior. El 2006 y 2007 se produjeron dos nuevas caídas, de 12.23% y 47.58% en relación con sus respectivos años anteriores.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
3306100000	0.00	11,112,860.64	713,018.57	625,824.57	328,102.43	12,779,806.22

La evolución que presenta esta subpartida nacional se muestra muy claramente en el grafico siguiente:



La subpartida arancelaria **8517610000**, se ubica conforme lo señalan sus dos primeros dígitos, en el **capítulo 85** del Arancel de Aduanas vigente en el que se dedica a tratar lo referente a **Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos**. Sus siguientes dos dígitos **8517** determinan que esta subpartida está dedicada a tratar lo referente a **Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (LAN) o extendidas (WAN)), distintos de los aparatos de transmisión o recepción de las partidas 84.43, 85.25, 85.27 u 85.28**.

Mediante los dígitos siguientes del arancel **85.17.61.00.00**, se logra precisar la mercancía objeto de representación por esta partida, que viene a ser la **Estaciones Base**, procediendo a dar algunos ejemplos de la misma, los cuales los sacamos del **cuaderno Excel subpartidas nacional arancelaria 2007**, de su hoja **Tabla integral**

del 2007, (se ha puesto en negrita el # de la fila de donde se ha sacado la información)

- ESTACION BASE, ERICSSON, 2106 CON SUS COMPONENTES Y PARTES PARA SU FUNCIONAMIENTO BTS 2106 EXTERIOR TRISECTOR /2, 2,2/BBU **15632**.
- ESTACION BASE MICROCELDA, ERICSSON, BTS 2308 GSM/EDGE UNIDAD MASTER CON 4 TRX, UN SECTOR BTS 2308 RADIO ESTATION MICROCELDA ONE S, **16477**.
- ESTACION BASE ERICSSON RBS 2206 V2 OMNI 850 MHZ BASE TRANSEIVER STATION, BTS 2206 INTERIOR, UN SECTOR, CDU-GU, 24 V (SIN COMBINAR) CODIGO : BTS2206, **16479**.
- CONTROLADOR DE ESTACION BASE, ERICSSON, AXE 810 BSC R11 (AXE 810) 700 TRX 4608 TRA, **15875**.
- ESTACION BASE, ERICSSON, S/MRBS 2206 V2 TRISECTOR/TMA CON ACCESORIOS DE INSTALACION, **16658**.

Entre las partidas análogas a esta décima subpartida nacional y susceptibles de encontrarse afectas a un incremento en su valor de aduana por concepto de regalías, podemos señalar previo examen del Arancel de Aduanas las siguientes:

Entre los del mismo grupo que de la partida en estudio tenemos:

8517.11.00.00.- Teléfonos de auricular inalámbrico combinado con micrófono

8517.12.00.00.- Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas

8517.62.- Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos.

8517.62.10.00.- Aparatos de conmutación para telefonía o telegrafía, automáticos

8517.62.20.00.- Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital.

8517.69.10.00.- Videófonos

8517.69.20.00.- Aparatos receptores de radiotelefonía o radiotelegrafía.

Entre los de otro grupo pero del mismo capítulo arancelario tenemos los siguientes:

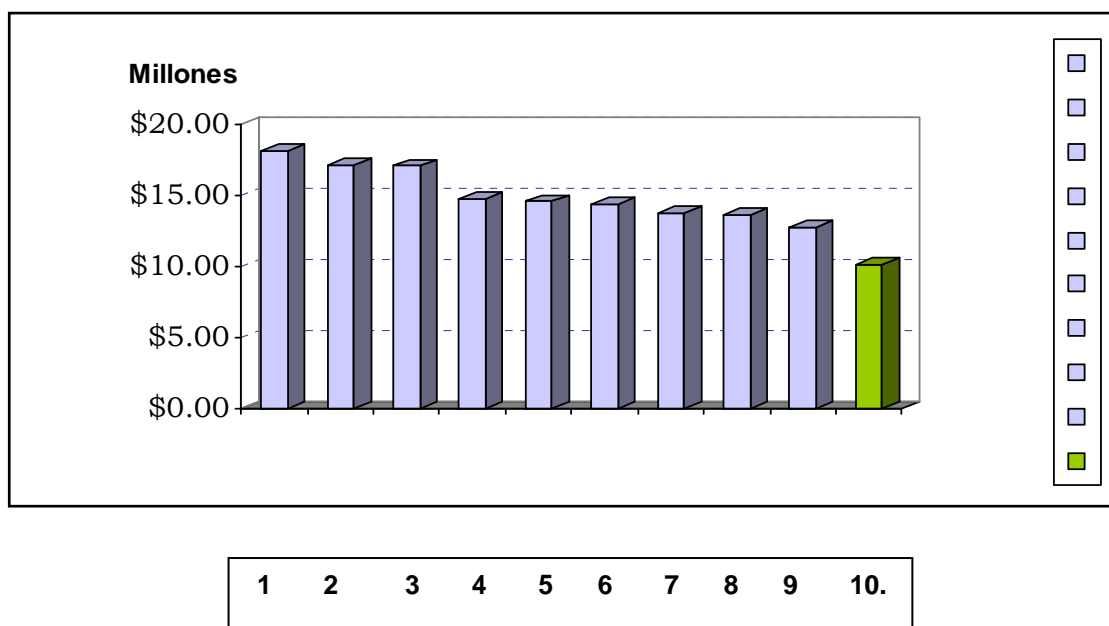
- 85.01.- Motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos.
- 85.02.- Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos.
- 8503.- Partes identificables de las máquinas de las partidas anteriores.
- 85.04.- Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos
- 85.08.- Aspiradoras.
- 85.09.- Aparatos electromecánicos con motor eléctrico incorporado, de uso doméstico.
- 85.10.- Afeitadoras, máquinas de cortar el pelo o esquilar y aparatos de depilar, con motor eléctrico incorporado.
- 85.11.- Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque.
- 85.12.- Aparatos eléctricos de alumbrado o señalización.
- 85.13.- Lámparas eléctricas portátiles concebidas para funcionar con su propia fuente de energía.
- 85.14.- Hornos eléctricos industriales o de laboratorio.
- 85.16.- Calentadores eléctricos de agua de calentamiento instantáneo o acumulación y calentadores eléctricos de inmersión; aparatos eléctricos para calefacción de espacios o suelos.
- 85.18.- Micrófonos y sus soportes; altavoces (altoparlantes), incluso montados en sus cajas; auriculares.
- 85.19.- aparatos de grabación y reproducción de sonido.
- 85.21.- Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido.
- 85.23.- Discos, cintas, dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores, tarjetas inteligentes.
- 85.25.- Aparatos emisores de radiodifusión o televisión
- 85.26.- Aparatos de radar, radionavegación o radiotelemando.
- 85.27.- Aparatos receptores de radiodifusión.
- 85.28.- Monitores y proyectores
- 85.32.- Condensadores eléctricos.
- 8534.00.00.00.- Circuitos impresos.
- 85.39.- Lámparas y tubos eléctricos de incandescencia o de descarga.
- 85.41.- Diodos, transistores y dispositivos semiconductores similares; dispositivos semiconductores fotosensibles.
- 85.42. - Circuitos electrónicos integrados.

La aplicación por analogía a todos estos tipos de bienes se encuentra en que guardan semejanza con la partida básica, en primer lugar y con una relación directa por ser todos ellos productos o accesorios relacionados a la telefonía fija o celular u otras formas inalámbricas, lo que al requerir una continua innovación, haga que sus transferencias sean susceptibles del pago por concepto de regalías y consecuentemente de declaración de las mismas por parte del importador. Al segundo grupo, los que no se encuentran directamente relacionados con la telefonía, pero que tienen en común que comparten el mismo capítulo arancelario les sería aplicable la analogía por tener la calidad de ser Máquinas, aparatos o material eléctricos, sobresaliendo entre ellos los electrodomésticos y las partes o accesorios de estos. El origen de la posible declaración de regalías de estos bienes radica en ambos grupos, en primer lugar en el caso de ser novísimas invenciones en las patentes de invención, pero en el grupo de electrodomésticos tiene su fundamento en los Modelos de utilidad, y sobre todo en los Derechos de Marcas. Hay que señalar que este capítulo arancelario es una fuente de partidas susceptibles de declarar un mayor FOB por concepto de regalías, por englobar a todo el género de maquinarias eléctricas, constituyéndose con el capítulo destinado a la farmacéutica en las fuentes más ricas a ser tomadas cuenta por la administración aduanera al momento de gestionar sus riesgos con respecto al control de mercancías susceptibles de tener que declarar por el concepto de regalías al ser importadas. Al haberse declarado por esta partida arancelaria por primera y única vez, en el año 2007, no nos es posible trazar la dinámica que se ha dado sobre esta partida., sin embargo debemos recordar que esta subpartida arancelaria ocupa el décimo en el ranking de estudio de las 10 subpartidas más importantes en cuanto a declaración de valor FOB relacionada con regalías, habiéndose posesionado de este lugar de una sola vez, como se puede ver de la tabla que sigue.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
8517610000	0.00	0.00	0.00	0.00	10,135,565. 91	10,135,565.91

En el siguiente cuadro se muestra comparativamente el total de los aportes de las 10 principales subpartidas durante el periodo 2003 – 2007, en el que resaltamos

la partida que acabamos de estudiar. Como se puede observar por concepto de la décima partida solamente se ha declarado un año, aún así este monto sólo es superado por la sumatoria de cada una de las otras partidas. Asimismo de todas las partidas de cada uno de los años de estudio, sólo una de ellas, la de la novena subpartida del año 2004, ha superado individualmente a la décima subpartida.



Habiéndose realizado el análisis de las primeras 10 subpartidas, representativas del 30% del total del valor FOB para las declaraciones de importaciones relacionadas con regalías durante el periodo 2003 – 2007, procederemos a complementarlo, comparando la dinámica que muestran los totales de las 10 principales subpartidas arancelarias con la dinámica mostradas por los totales anuales del Universo de Declaraciones de Importación que se encuentren relacionados con regalías durante el periodo 2003 – 2007 y observar cualquier tipo de distorsión que pudiera darse entre la muestra y el universo.

Como ya se ha descrito la dinámica de las importaciones representada por la suma de las 10 principales partidas, procederemos ahora, para efectuar su comparación, a descargar la información de **la fila 912 de la hoja Total por Importación de Subpartidas por Valor FOB, del cuaderno Valor Por Subpartidas Arancelarias de los años 2003-2007**, de los valores totales que se han dado por año de todo el universo de subpartidas arancelarias. Obteniendo para su comparación los siguientes cuadros:

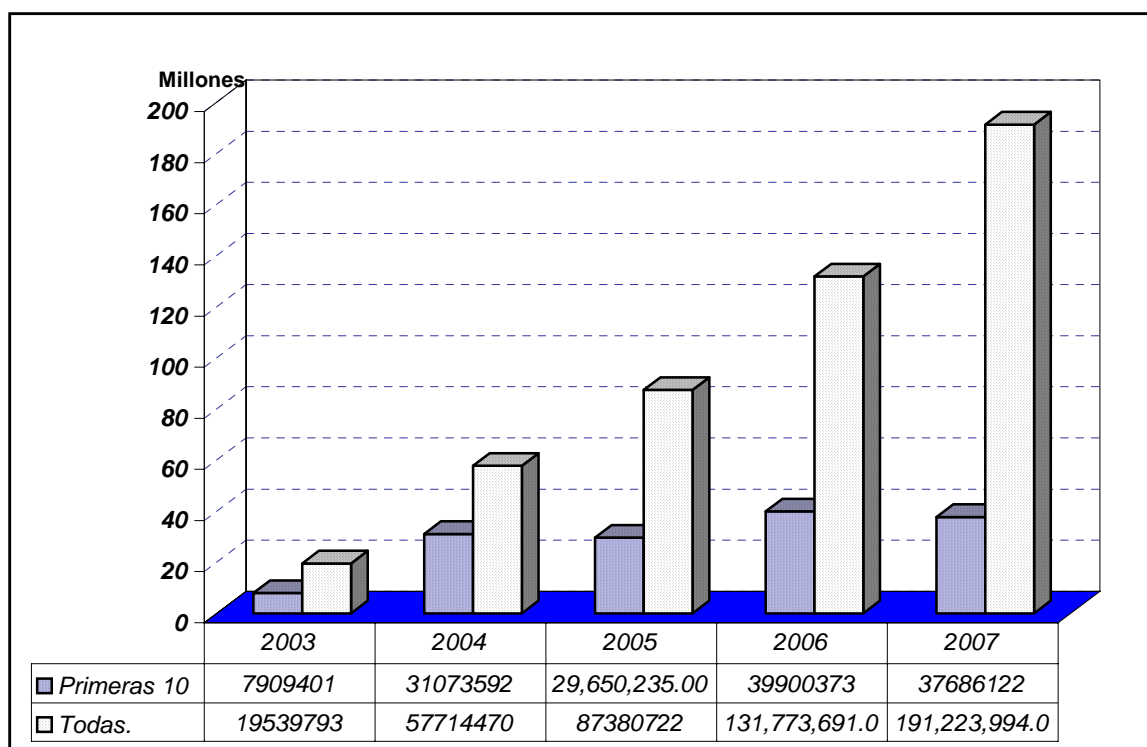
1.- Cuadro de montos anuales de las 10 primeras partidas más importantes en el periodo 2003 - 2007.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General.
Total por año de las 10 partidas de la muestra.	7'909,401.7	31'073,592.89	29'650,235.57	39'900,373.04	37'686,122.16	146'219,725.36

2.- Cuadro de los montos anuales de todas las subpartidas que han declarado regalías por lo menos en uno de los cinco años del periodo de estudio.

SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	Total General.
Monto de todas las Subpartidas por Año.	19,539,793.02	57,714,470.02	87,380,722.95	131,773,691.01	191,223,994.81	487,632,671.81

La información de estos dos cuadros será integrada en las siguientes gráficas las que nos permitirán apreciar de forma visual la relación que hay entre las muestras y el total del valor FOB por subpartidas arancelarias sujetas a declaración de regalías. En el gráfico que sigue sólo se muestra la relación entre las 10 primeras subpartidas más importantes en referencia al total de las mismas de año a año.



Mientras que en el segundo gráfico se ha incluido tanto; la información de los totales acumulados de las 10 primeras subpartidas arancelarias como la del total acumulado de todas las subpartidas arancelarias que han declarado regalías por lo menos uno de los cinco años del periodo 2003 – 2007.

De esta comparación se han obtenido las siguientes relaciones:

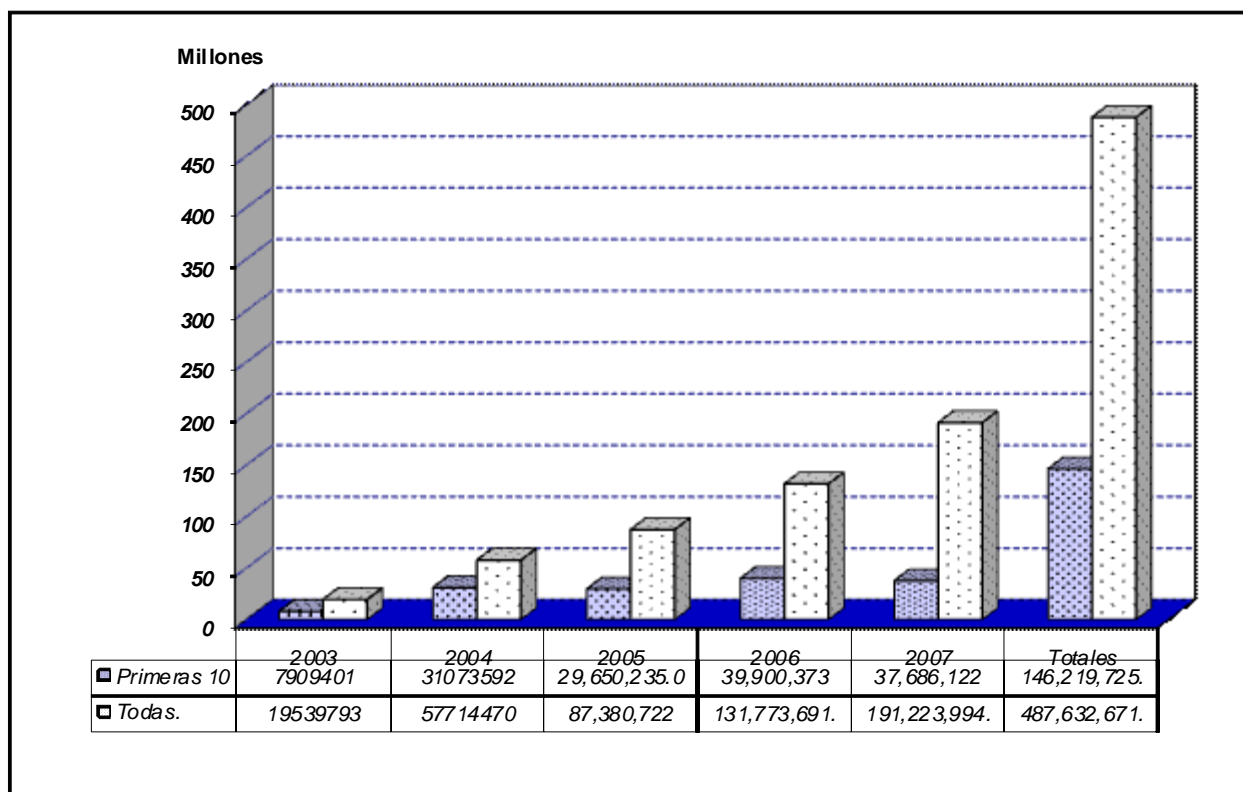
Con respecto a los totales de las 10 más importantes partidas arancelarias ya adelantamos estas relaciones sin embargo con la finalidad de compararlas con las obtenidas de la sumatoria de los totales por año procederemos a recordarlas.

- En el año **2004** su sumatoria presenta un incremento de **(393%) de lo declarado en el año 2003.**
- El **2005** se produce un descenso del **6.45%** con respecto al año **2004.**
- El año **2006** se produce un incremento de **504%** con respecto al año **2003** y de **25.7%** con respecto al año **2005.**

- Mientras que el año **2007** se vuelve a producir una nueva caída del valor FOB de **5.5%** con respecto al año **2006**.

En tanto que las relaciones que se han establecido con respecto a los montos totales por año son las siguientes:

- EL monto total del valor FOB relacionado con regalías durante el año **2003** ascendió a **\$ 19' 539,793.02** dólares americanos.
- El **2004**, este monto se incremento a **\$ 57'714,470.02** de dólares americanos, lo que significa un incremento de **66.15%** con respecto a lo declarado por este concepto el año 2003.
- Para el año **2005** se produce un incremento porcentual de **33.96** con respecto al año **2004** al alcanzarse la suma de **\$ 87' 380,722.95** dólares americanos.
- El **2006** se alcanza el monto FOB declarado de **\$ 131'773,691.01** dólares americanos, lo que significa un incremento de **33.69%** con respecto al **2005**.
- En tanto que el monto total por concepto de valor FOB relacionado con regalías durante el año **2007** ascendió a la suma de **\$ 191'223,994.81** dólares americanos, lo que representa un incremento de **31.09%** con respecto año **2006**.

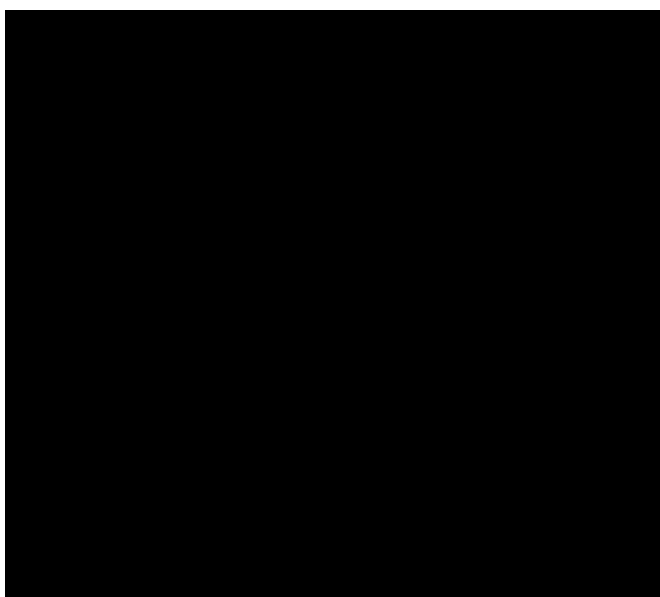


Ahora comparando la muestra porcentual representada por las 10 primeras partidas arancelarias más importantes, con los resultados arrojados por el total del universo de partidas arancelarias que hayan sido declaradas por su relación con las regalías, por lo menos en uno de los cinco años que forman el periodo de estudio, obtenemos las siguientes relaciones:

- Los \$ 7'909,401.7 declarados por las 10 primeras partidas durante el año 2003 representan el **40.47%** del total declarado (\$ 19, 539,793.02) por estos conceptos durante este año.
- En el año 2004, los \$ 31'073,592.89 declarados por la suma de las primeras partidas representan el **53.84%** de la suma de lo declarado (\$ 57, 714,470.02) por todas las partidas arancelarias relacionadas con regalías durante este año.
- La relación porcentual entre el total de lo declarado por las 10 más importantes partidas con respecto a la sumatoria total que presenta el año 2005 es de **33.93%**.

- Para el año 2006 esta relación porcentual alcanza el **44.38%** del total declarado por este concepto durante este año.
- Mientras que el año 2007 la relación porcentual entre la sumatoria parcial de las 10 principales partidas con las sumatoria total es de **23.55%**.
- Por último, la relación porcentual de todo el periodo 2003-2007 se encuentra parámetrada por la suma de los cinco totales correspondientes a cada uno de los años de estudio de las diez principales partidas relacionadas con regalías, (\$ 146'219,725.36) con la sumatoria de los totales anuales de todo el universo de partidas arancelarias relacionadas con regalías (\$ 487,632,671.81). Alcanzándose, como se puede inferir un grado de representatividad de la muestra, objeto del análisis ya realizado de **29.98 %**.

Para facilitar la comprensión de lo antedicho hemos procedido a elaborar el siguiente grafico, que representa la misma información de los dos cuadros anteriores pero ahora en escala porcentual, donde la parte azul de la barra representa el porcentaje de la suma de las 10 subpartidas más importantes, mientras que el resto de la barra significa el total porcentual de todo el universo de subpartidas declaradas relacionadas con regalías.



6.4.- Análisis de Mercancías por Secciones del Arancel Nacional e Interpretación de los Datos.

Al haberse procedido en el acápite anterior al estudio de las mercancías en función a las subpartidas nacionales relacionadas con el pago de regalías y que a pesar de haberse tomando como referente un número de subpartidas que representan el 30% del total del valor FOB por mercancías relacionadas con regalías durante el período 2003 -2007. Considero que aun así estaría practicando un análisis sesgado de los hechos, al estar dejando de lado el estudio de las mercancías en función a la importancia por rubro o ramas, es por estas razones que procederemos a realizar, con el carácter de complementario, un estudio de las mercancías por las que se ha declarado regalías en razón a las secciones; que conforman el arancel nacional de aduanas, a las que pertenecieran. Pudiera considerarse que esta nueva agrupación de estudio pudiera dar sólo una perspectiva más general, pero de los resultados obtenidos de esa observación se verá que no es así, más bien obtendremos una visión totalizadora de las posibles mercancías que por su naturaleza pudieran estar sujetas a la declaración y pago por concepto de regalías y por tanto estar dentro de los criterios seleccionadores de las medidas de control aduanero.

Para la realización de este estudio se procederá a utilizar la información recabada de la base de Datos del SIGAD, y que fue recopilada, como ya se lleva dicho en el acápite anterior, en formato xls, para mayor precisión utilizándose el programa Excel. De todos los cuadernos Excel en que se volcó la información recabada, para lo referente al presente estudio por secciones, se utilizará el signado como **Valor por Subpartidas Arancelarias de los Años 2003-2007**. (Adjunto a esta Tesis en formato digital). De dicho cuaderno utilizaremos la Hoja signada como **Valor FOB anuales por subpartida**, a partir de la cual se procedió a elaborar dos nuevas hojas, que como se puede observar se encuentran integradas en el cuaderno ya precisado. La primera de estas la denominamos **X Sección 2003-2007**, y para su elaboración se ha procedido a relacionar la Hoja Tabla Dinámica con el Arancel de Aduanas vigente. Y considerando que el Arancel, como ya se lleva dicho, se encuentra organizado en XXI Secciones, cada uno de los cuales comprenden un número determinados de capítulos, se procederá a agrupar de esta hoja, la columna A, que como se observa en

el cuadro que sigue, contiene todas las subpartidas nacionales arancelarias por las que se declaro por concepto de regalías durante el periodo 2003-2007, y que como se puede observar en el formato digital se encuentran ordenadas en orden ascendente conforme a su valor numerario dentro del Arancel Nacional.

A	B	C	D	E	F	G
SUB PARTIDA NACIONAL	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL GENERA L
0401300000						
Listado de 910 distintas subpartidas arancelarias que declararon por concepto de regalías por lo menos en uno de estos cinco años.						
9618000000						
Total general	19539793.02	57714470.02	87380722.95	131773691	191223994.8	487632671.8

Esta tabla la cotejaré teniendo como eje de referencia la columna A con el Arancel Nacional vigente. Este cotejo se llevará a cabo para poder reordenar y reagrupar todas las subpartidas arancelarias que atañen al presente trabajo pero el concepto de secciones determinado conforme al arancel. Debiendo entenderse por sección a la agrupación de las distintas mercancías; objeto de transacciones comerciales internacionales, en función al grupo o rama de la actividad productiva a la que se encuentra ligada en razón a su naturaleza.

Ahora bien al haberse precisado en el acápite 6.1 (Antecedentes) cuales son estas XXI Secciones y los rubros que comprenden, se procedió a agrupar las 911 subpartidas arancelarias por las que se declaro por concepto de regalías durante el periodo 2003-2007, con sus respectivos montos anuales; en las distintas secciones del arancel a las que pertenecen, efectuándose en primer lugar la agrupación de las subpartidas por capítulos tomándose en cuenta para tal efecto los dos primeros dígitos de éstas , para qué a continuación, previa determinación de los capítulos que conforman cada una de las secciones(esta precisión se adjuntara en la presente tesis en el anexo Nro. 2, se concluya agrupando las distintas subpartidas en las secciones a la que pertenecen.

Esto se materializa en la nueva tabla mediante el agregado de una columna, en la que precisaré la sección a la que pertenece dicha subpartida. Obteniendo una tabla de 8 columnas con la siguiente configuración.

A	B	C	D	E	F	G	H
SUB PARTIDA NACIONAL	SECCION	2003	2004	2005	2006	2007	Total general

Como se puede observar, en el cuaderno que se adjunta digitalmente; hemos obtenido una tabla, en la que 910 de sus filas contienen todas las subpartidas nacionales arancelarias por las que se ha declarado regalías durante el periodo 2003 – 2007, encontrándose agrupadas en la **columna B, Sección**, de tal manera que se puede observar cada una de las secciones presentadas de forma ascendente y manteniendo cada subpartida, tanto sus respectivos montos anuales como el total periódico de los mismos. A continuación para lograr una tabla en que se aprecie la información, con montos anuales y periódicos, pero esta vez, sólo en función de **Secciones**, se procedió a filtrar, tomando como punto de referencia la columna B, de la tabla antes descrita. Para organizar la tabla de esta manera se extendió el **Menú: DATOS** de la hoja de cálculo seleccionándose **Autofiltro** dentro de la opción **Filtro**. (Como se muestra en el grafico que sigue).

Microsoft Excel - SPN_FOB_2003_2007_AGREGADO

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

MS Sans Serif 10 A A N X S ABC

C913 fx

	A	B	C					
1	PARTIDA NAC	SECCIO	03					
2	401300000	1						
3	402919000	1						
4	402991000	1		64				
5	406100000	1		562,889.23	636,051.42	631,052.72	626,321.89	2,456,315.26
6	406200000	1		301,638.73	643,614.45	504,650.35	696,391.08	2,146,294.61
7	406909000	1		37,904.31	50,649.84	22,557.28	21,969.86	133,081.29
8	409000000	1	39.31	139.37				178.68
9	902300000	2			73,533.57	516,717.51	644,728.12	1,234,979.21

Ordenar... Filtro Subtotales... Agrupar y esquema Informe de tablas y gráficos dinámicos... Obtener datos externos

Autofiltro Mostrar todo Filtro avanzado...

U/ total gener

77,474.22 77,474.22

29,206.51 182,481.68

92,261.04 9,927,066.30

Hecho esto escogí uno de los indicadores de sección, dentro de las opciones del menú desplegado en la Columna B, de la manera como se ve en la siguiente muestra:

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	PARTIDA NAC	SECCIO	03	04	05	06	07	Total gener
2	401300000	(Todas)					77,474.22	77,474.22
3	402919000	(Las 10 más..)		9,554.16	52,133.71	91,587.30	29,206.51	182,481.68
4	402991000	(Personalizar)		649,605.92	2,472,350.22	3,012,849.12	3,792,261.04	9,927,066.30
5	406100000	1		562,889.23	636,051.42	631,052.72	626,321.89	2,456,315.26
6	406200000	2		301,638.73	643,614.45	504,650.35	696,391.08	2,146,294.61
7	406909000	3		37,904.31	50,649.84	22,557.28	21,969.86	133,081.29
8	409000000	4	39.31	139.37				178.68
9	902300000	5			73,533.57	516,717.51	644,728.12	1,234,979.21
10	1105200000	6		10,930.48	58,553.25	53,200.54	14,557.74	137,242.01
11	1108190000	7	4.40					4.40
12	1108200000	8			3,750.00			3,750.00
13	1211909090	9			85,136.21	189,654.55	280,289.66	555,080.42
14	1301200000	10	67.74	90.57		42.18		200.49
15	1302199090	11	2,443.46	633.06	634.64	1,393.25		5,104.41
16	1302320000	12	1,469.38					1,469.38
17	1302399000	13			898.01			898.01
18	1505009900	3	92.65	248.20	96.04			436.89

Luego de lo cual la hoja nombrada **Sección 2003 – 2007**, presenta la siguiente configuración dependiendo de la sección seleccionada, la muestra que sigue es la correspondiente de **haber seleccionado la Sección 2**, mostrando en consecuencia la hoja la información detallada de las subpartidas arancelarias pertenecientes tan sólo a esa sección.(Como se puede observar de la siguiente muestra).

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	PARTIDA NAC	SECCIO	03	04	05	06	07	Total gener
9	902300000	2			73,533.57	516,717.51	644,728.12	1,234,979.21
10	1105200000	2		10,930.48	58,553.25	53,200.54	14,557.74	137,242.01
11	1108190000	2	4.40					4.40
12	1108200000	2			3,750.00			3,750.00
13	1211909090	2			85,136.21	189,654.55	280,289.66	555,080.42
14	1301200000	2	67.74	90.57		42.18		200.49
15	1302199090	2	2,443.46	633.06	634.64	1,393.25		5,104.41
16	1302320000	2	1,469.38					1,469.38
17	1302399000	2			898.01			898.01

Una vez filtrada la hoja, y obtenida tan sólo la información correspondiente a una sección por vez, se aplicara la función sumatoria, al final de cada una de las

columnas C, D, E, F y G, que contienen los montos anuales, así como a la **columna H**, signada como **Total General**, lo que se llevara a cabo mediante el menú desplegable **Insertar: Función**; seleccionando la **función Suma**. Los resultados logrados se vaciarán en la nueva tabla denominada **Sección 2003 – 2007 Agregado**. La que tendrá la siguiente configuración.

A	B	C	D	E	F	G
SECCION	2003	2004	2005	2006	2007	Total General

Las pautas recién descritas se repetirán para cada una de las secciones de la Columna A, que en esta nueva tabla contiene a las Secciones. Debiendo quedar al final de estas operaciones, cada una de las Secciones del Arancel Nacional de Aduanas, excepto las XIX y XXI, las cuales no registran ninguna declaración por concepto de regalías durante el periodo 2003 – 2007. Obteniéndose al final la siguiente tabla:

SECCION	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL GENERAL
I	39.31	1,561,731.71	3,854,799.64	4,262,696.77	5,243,624.61	14,922,892.04
II	3,984.98	11,654.11	222,505.69	761,008.03	939,575.52	1,938,728.32
III	92.65	22,086.26	1,765,377.42	2,181,040.18	2,184,070.76	6,152,667.27
IV	23,822.09	8,470,407.12	20,973,585.05	32,440,831.08	44,120,954.82	106,029,600.16
V	9,878.68	5,610.12	15,344.56	14,523.70	34,415.25	79,772.32
VI	6,867,179.36	28,407,216.36	22,416,452.94	24,053,954.00	26,876,891.88	108,621,694.53
VII	8,473,368.56	8,853,048.74	12,822,543.13	17,960,830.96	22,599,539.39	70,709,330.78
VIII	62,375.00	82,784.81	332,707.09	1,243,594.01	772,551.73	2,494,012.64
IX	6,900.00	50.74	0	0	25	6,975.74
X	3,200.39	2,748,907.94	6,146,939.82	9,191,410.32	9,756,669.78	27,847,128.25
XI	770,419.83	1,597,180.64	4,434,685.35	7,423,847.74	16,076,762.60	30,302,896.16
XII	2,040,078.04	3,672,872.18	5,021,006.62	18,122,192.41	20,231,972.22	49,088,121.47
XIII	0	0	5,202.58	2,440.28	24,390.40	32,033.26
XIV	0	1,009.87	0	0	0	1,009.87
XV	14,937.33	13,481.52	867,422.65	1,092,669.77	1,527,817.18	3,516,328.45
XVI	132,325.48	124,654.43	6,322,244.87	9,347,186.95	32,410,665.17	48,337,076.90
XVII	0	0	1,404,895.00	1,428,237.03	6,663,571.34	9,496,703.37
XVIII	24,170.01	35,279.32	111,894.98	122,879.41	137,764.73	431,988.44
XX	1,107,021.32	2,106,494.15	663,115.57	2,124,348.37	1,622,732.44	7,623,711.85
Total general	19,539,793.02	57,714,470.02	87,380,722.95	131,773,691.01	191,223,994.81	487,632,671.81

Esta tabla se reordenó en función a la importancia del valor del monto por sección, para lo cual teniendo como referente, la columna G, que precisa los totales generales por sección, se procedió a seleccionar dentro del Menú desplegable **Datos** la opción de **Ordenar por Orden Descendente**, es decir la tabla se reagrupó presentando las distintas secciones, de mayor a menor valor declarado.

En este estado, a la tabla se le agregaron 2 nuevas columnas; la **H** e **I**, la primera de las cuales se obtiene mediante la aplicación de la fórmula porcentual sobre los valores de la columna G (Totales Generales), y arrojará información sobre la porción porcentual de determinada sección con respecto al monto total de lo declarado por regalías durante el periodo 2003 – 2007; en tanto que en la columna I denominada **(% Acumulado)** irán adicionándose el porcentaje de sección a sección hasta alcanzar el 100%, lo que nos permitirá comprender numéricamente el grado de importancia de las diferentes secciones.

Quedando finalmente configurada con la que se van a estudiar los datos del siguiente modo:

A	B	C	D	E	F	G	H	I
SECCION	2003	2004	2005	2006	2007	Total General	%	% ACUM
Las secciones se ordenaran de acuerdo a la importancia de su montos fijados en la columna G						Los montos se ordenaran de acuerdo a su valor, e irán de mayor a menor.		
Totales.								

En la página que sigue se muestra la tabla final con la que se va a trabajar.

SECCI ON	03	04	05	06	07	Total general	%	% ACUM
VI	6,867,179.36	28,407,216.36	22,416,452.94	24,053,954.00	26,876,891.88	108,621,694.53	22.28%	22.28%
IV	23,822.09	8,470,407.12	20,973,585.05	32,440,831.08	44,120,954.82	106,029,600.16	21.74%	44.02%
VII	8,473,368.56	8,853,048.74	12,822,543.13	17,960,830.96	22,599,539.39	70,709,330.78	14.50%	58.52%
XII	2,040,078.04	3,672,872.18	5,021,006.62	18,122,192.41	20,231,972.22	49,088,121.47	10.07%	68.59%
XVI	132,325.48	124,654.43	6,322,244.87	9,347,186.95	32,410,665.17	48,337,076.90	9.91%	78.50%
XI	770,419.83	1,597,180.64	4,434,685.35	7,423,847.74	16,076,762.60	30,302,896.16	6.21%	84.71%
X	3,200.39	2,748,907.94	6,146,939.82	9,191,410.32	9,756,669.78	27,847,128.25	5.71%	90.42%
I	39.31	1,561,731.71	3,854,799.64	4,262,696.77	5,243,624.61	14,922,892.04	3.06%	93.48%
XVII	0.00	0.00	1,404,895.00	1,428,237.03	6,663,571.34	9,496,703.37	1.95%	95.43%
XX	1,107,021.32	2,106,494.15	663,115.57	2,124,348.37	1,622,732.44	7,623,711.85	1.56%	96.99%
III	92.65	22,086.26	1,765,377.42	2,181,040.18	2,184,070.76	6,152,667.27	1.26%	98.26%
XV	14,937.33	13,481.52	867,422.65	1,092,669.77	1,527,817.18	3,516,328.45	0.72%	98.98%
VIII	62,375.00	82,784.81	332,707.09	1,243,594.01	772,551.73	2,494,012.64	0.51%	99.49%
II	3,984.98	11,654.11	222,505.69	761,008.03	939,575.52	1,938,728.32	0.40%	99.89%
XVIII	24,170.01	35,279.32	111,894.98	122,879.41	137,764.73	431,988.44	0.09%	99.98%
V	9,878.68	5,610.12	15,344.56	14,523.70	34,415.25	79,772.32	0.02%	99.99%
XIII	0.00	0.00	5,202.58	2,440.28	24,390.40	32,033.26	0.01%	100.00%
IX	6,900.00	50.74	0.00	0.00	25.00	6,975.74	0.00%	100.00%
XIV	0.00	1,009.87	0.00	0.00	0.00	1,009.87	0.00%	100.00%
XXI	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	100.00%
Total general	19,539,793.02	57,714,470.02	87,380,722.95	131,773,691.01	191,223,994.81	487,632,671.81	100.00%	

Cuadro final, que se adjunta digitalmente, en el cuaderno SPN FOB 2003 – 2007 agregado y que constituye la hoja Sección 2003 -2007 Agregado del mimo, y en donde se detalla el valor declarado por concepto de regalías en el periodo 2003 – 2007, y que será el que va a que utilizarse en el análisis de las mercancías en razón de la Sección del Arancel Nacional de Aduanas a la que pertenecen.

Antes de proceder al análisis de la información contenida en este cuadro, es necesario reiterar que durante el periodo de estudio (**2003 – 2007**), **se han declarado subpartidas arancelarias relacionadas con regalías pertenecientes sólo a 19 secciones de las 21 secciones en que se encuentra dividido el Arancel Nacional de Aduanas**. Las 2 secciones cuyas subpartidas no han sido objeto de declaración relacionadas con regalías son las Sección XIX y la Sección XXI, cada una de las cuales se encuentra integrada por un sólo capítulo y se refieren a los siguientes rubros; **Sección XIX, capítulo 93** ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS, mientras que la **Sección XXI, capítulo 97** trata sobre los OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGÜEDADES. Una vez hecha esta salvedad, procederé al Análisis por Secciones y lo primero que debo hacer notar del cuadro en estudio, es que encontrándose ordenado conforme a la columna de Valor Total General en orden decreciente y paralelamente, encontrándose dispuesta la información de los montos porcentuales correspondientes a cada sección, lo que nos permite ver claramente el orden de importancia de las distintas secciones. Así tenemos que de las 19 secciones por las que se ha registrado declaración de mercancías objeto de derecho de regalías, **la Sección que se encuentra en primer lugar** por concepto de mayor monto declarado es la **Sección VI**, que por sí sola aporta el **22.28 %** del Valor Acumulado de todo el periodo 2003 – 2007. En segundo lugar se puede observar, que de las 19 secciones objeto de estudio, con tan solo 5 secciones se explica casi el 80% del Valor FOB Serie relacionado con el pago de Regalías durante el periodo 2003 – 2007, es decir que el monto de lo declarado por **las 5 primeras secciones alcanza el valor de US\$ 382'785,823.84 dólares**, lo que constituye el **78.50%** de lo declarado relacionado con regalías durante este periodo. Asimismo si se amplía el escrutinio sobre las dos secciones siguientes, se observa que las 7 primeras secciones explican el 90.42% del Valor FOB relacionado con mercancías en el periodo de estudio.

En este ranking por secciones se puede observar con mayor facilidad en el cuadro siguiente, que representa la tabla contenida en **la Secc. 2003-2007 Agregado**, sobre la que se está realizando el análisis, pero que ha sido agrupada para no tomar en cuenta los montos anuales y al que se le ha agregado una columna por la que precisa el orden de importancia.

	SECCION	Total general	%	% ACUM
1	VI	108,621,694.53	22.28%	22.28%
2	IV	106,029,600.16	21.74%	44.02%
3	VII	70,709,330.78	14.50%	58.52%
4	XII	49,088,121.47	10.07%	68.59%
5	XVI	48,337,076.90	9.91%	78.50%
6	XI	30,302,896.16	6.21%	84.71%
7	X	27,847,128.25	5.71%	90.42%

Como se puede constatar las 7 principales secciones, en orden de importancia son las siguientes; la **VI, IV, VII, XII, XVI, XI y la X**, y corresponden, conforme el Arancel Nacional de Aduanas vigente a los siguientes rubros:

Sección VI.- Productos de las Industrias Químicas o de las Industrias Conexas.

Sección IV.- Productos de las Industrias Alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

Sección VII.- *Plástico y sus manufacturas; Caucho y sus manufacturas.*

Sección XII.- Calzado, Sombreros y demás tocados, Paraguas, Quitasoles, Bastones, Látigos, Fustas, y sus partes; Plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.

Sección XVI.- Maquinas y Aparatos, Material Eléctrico y sus partes; Aparatos de Grabación o Reproducción de Sonido, Aparatos de Grabación o Reproducción de imagen y sonido en Televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

Sección XI.- Materias Textiles y sus Manufacturas.

Sección X.- Pasta de Madera o de las demás materias Fibrosas Celulosicas; Papel o Cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones.

Como ya se lleva dicho, estas **siete secciones acopian el 90% del valor FOB** declarado por mercancías relacionadas con regalías durante el periodo de estudio del presente trabajo, lo que constituye una muestra excesiva, sobre todo si se tiene en cuenta que los estudios de este trabajo se están llevando a efecto sobre la totalidad de declaraciones de mercancías importadas relacionadas con regalías durante el periodo 2003-2007. De allí que consideramos que; realizar el presente estudio sobre la base

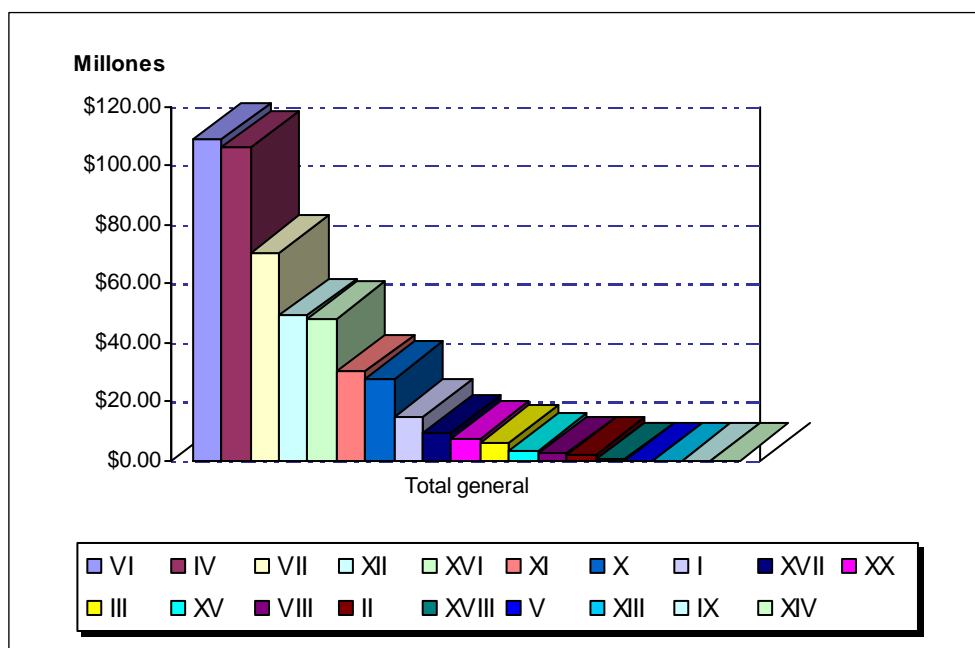
de **las 5 primeras secciones** es más que suficiente y representativo, debido a que estamos trabajando sobre una muestra que engloba el **78.5% del universo** objeto de nuestro estudio.

En lo que respecta, a **las restantes 12 secciones**, estas representan tan sólo el **9.58%** de lo declarado en el periodo de estudio, por mercancías relacionadas con regalías, y muestran el siguiente orden de importancia, conforme se desprende de la tabla que sigue:

	SECCION	Total general	%	% ACUM
8	I	14,922,892.04	3.06%	93.48%
9	XVII	9,496,703.37	1.95%	95.43%
10	XX	7,623,711.85	1.56%	96.99%
11	III	6,152,667.27	1.26%	98.26%
12	XV	3,516,328.45	0.72%	98.98%
13	VIII	2,494,012.64	0.51%	99.49%
14	II	1,938,728.32	0.40%	99.89%
15	XVIII	431,988.44	0.09%	99.98%
16	V	79,772.32	0.02%	99.99%
17	XIII	32,033.26	0.01%	100.00%
18	IX	6,975.74	0.00%	100.00%
19	XIV	1,009.87	0.00%	100.00%

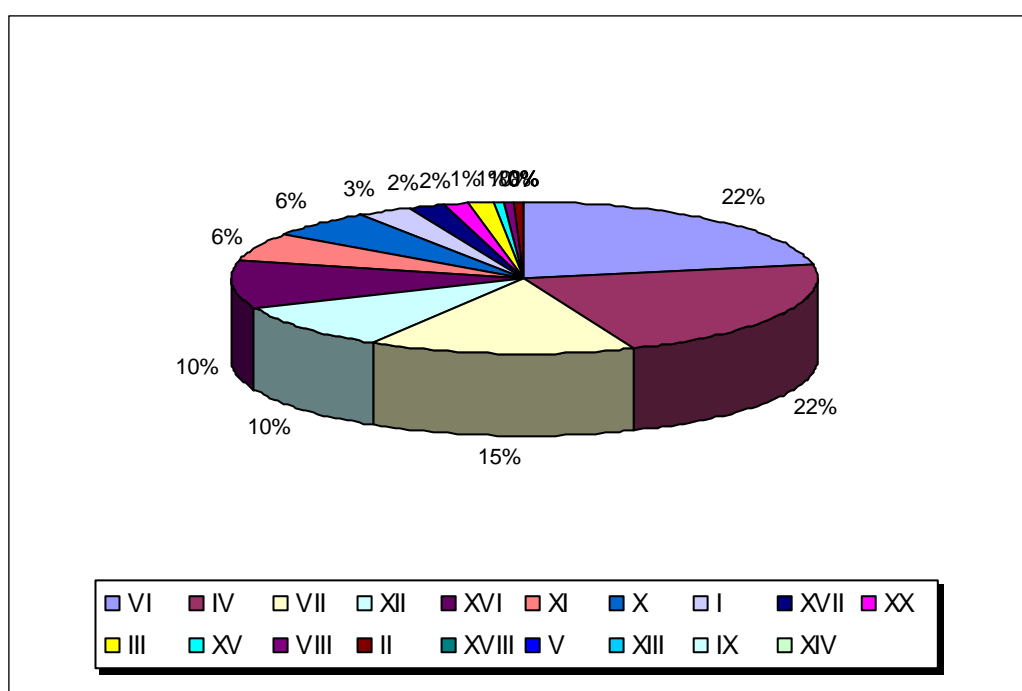
Para la mejor comprensión de estos cuadros, a continuación se procederá a mostrar la información contenida en ellas, en los gráfico de las página siguiente, en donde se puede observar la magnitud de los aportes, de cada una de las 19 secciones del Arancel Nacional de Aduanas en el Total del Valor FOB por mercancías importadas que tienen relación con regalías durante este período.

Gráfico N° 31 que muestra las secciones por las que se ha declarado regalías ordenadas en razón a la importancia de los montos por los que se han declarado.



En tanto que en el gráfico que sigue, se muestra la proporción de los aportes de cada una de las secciones, pudiendo observarse además su aportación al Valor FOB Total declarado por regalías en el periodo de tiempo de estudio.

Grafico N° 32 que muestra la importancia porcentual de las aportaciones de cada una de las secciones por las que se ha declarado regalías.



Una vez graficada la información de las tablas; para la mejor comprensión del lector, procederé a realizar el estudio de las cinco principales secciones. Este análisis se llevará a efecto desde dos perspectivas distintas, por una se procederá a observar y a examinar la evolución de cada una de estas 5 secciones durante el periodo de tiempo, objeto de nuestro estudio, y desde otra perspectiva pero en primer lugar se procederá a analizar la estructura de cada una de estas secciones, lo que se llevara a efecto a través del Arancel Nacional de Aduanas; todo esto con la finalidad de observar con detenimiento y poder determinar, mediante su contrastación con las tablas que hemos elaborado y ya han sido descritas; los tipos de mercancías específicas por las que se han declarado regalías pero que en el estudio anterior, es decir en el llevado a cabo sobre las subpartidas nacional arancelaria, no fueron tomados en cuenta por estar fuera de muestra.

El distingo de nuevas mercancías, esta vez agrupadas conforme a los rubros industriales a los que pertenecen, nos permiten previo examen de la naturaleza de las mismas; vislumbrar las cualidades o condiciones comunes que todos estos géneros detentan, para que a continuación mediante la aplicación de razonamiento por analogía, se posibilite a la administración aduanera a través de sus órganos de control, la ampliación de los rangos de riesgo a ser detectados, implementando para ello dentro del sistema de gestión aduanera las medidas de control necesarias a los nuevos horizontes de búsqueda, de estas posibles mercancías, que por su naturaleza, son factibles al momento de realizarse la transferencia de dominio de encontrarse obligadas al pago por el concepto de regalías, con el consecuente incremento del valor aduana a ser declarado y que indiscutiblemente se ha obviado.

Hechas estas precisiones a continuación se procede a realizar el análisis de las 5 principales secciones de la manera que se lleva dicho.

*Estudio realizado sobre la **VI Sección** del Arancel Nacional de Aduanas. La Primera en el Ranking en importancia por el Valor de los aportes declarados de mercancías relacionadas con Regalías durante el periodo 2003-2007.*

De conformidad con el Arancel Nacional de Aduanas, la VI Sección está dedicada a los **Productos de las Industrias Químicas y a las Industrias conexas**, y comprende

11 capítulos del Arancel, siendo los que van desde el 28 al 38, abarcando cada capítulo, un rubro específico tal como se desprende de lo siguiente:

- 28** Productos Químicos Inorgánicos; Compuestos Inorgánicos u Orgánicos de Metal Precioso, de Elementos Radiactivos, de Metales de las Tierras raras o de isótopos.
- 29** Productos Químicos Orgánicos
- 30** Productos Farmacéuticos.
- 31** Abonos.
- 32** Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas.
- 33** Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.
- 34** Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable.
- 35** Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas.
- 36** Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables.
- 37** Productos fotográficos o cinematográficos.
- 38** Productos diversos de las industrias químicas.

Habiéndose precisado cuales son los rubros específicos que comprenden la **VI Sección** con la correspondiente numeración de los capítulos pertinentes, se procederá a contrastar lo dicho con la información contenida en la tabla de la hoja **SECC 2003-2007**, con la finalidad de fijar cuál de estos rubros específicos han sido objeto de declaración durante el periodo de estudio, para lo cual se procedió a filtrar la columna B, donde se precisan las Secciones, requiriéndose que se muestre en dicha columna solamente la información pertinente a la Sexta Sección, obteniéndose, depurándose la tabla a **217 filas**, de las 910 que como ya se lleva dicho contienen todas las subpartidas por las que se ha declarado regalías.

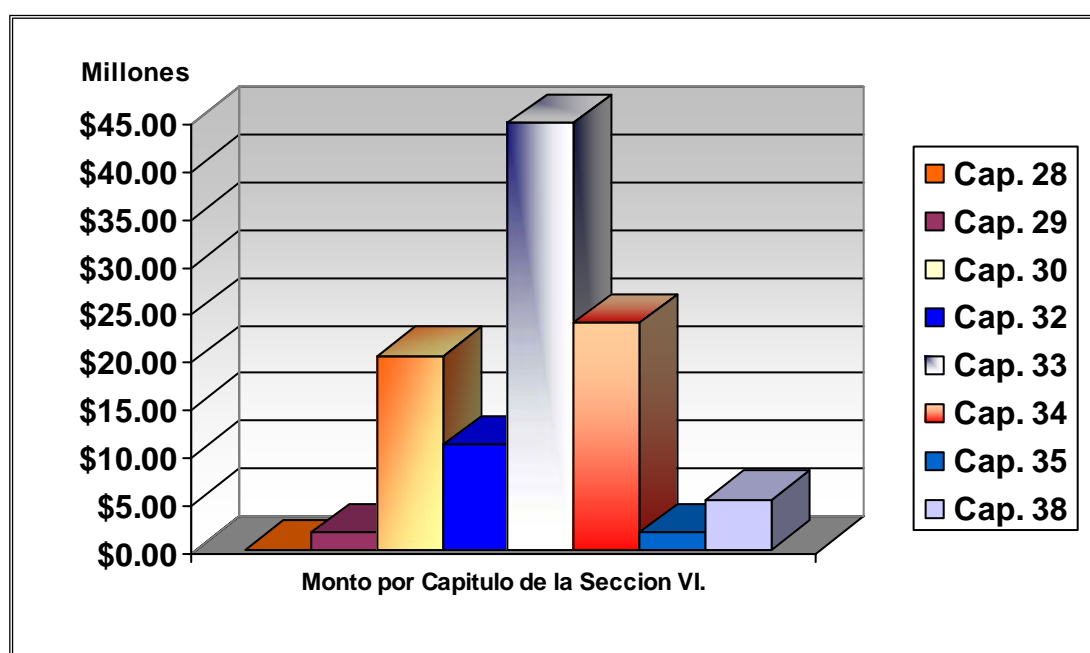
Estas 217 subpartidas comprendidas en la sexta sección están distribuidas entre 8 de los 11 capítulos de esta sección, pudiendo observarse que los 3 faltantes son los **capítulos 31** (Abonos), **36** (Productos fotográficos o cinematográficos) y **37** (Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos, cerillas; aleaciones pirofóricas; materias inflamables).

Todos los demás capítulos si aportan subpartidas por las que se ha declarado en razón al pago de regalías. El monto de los aportes de cada uno de estos capítulos, así como el número de subpartidas que la integran, se muestra en la siguiente tabla:

Número del Capítulo.	Números de Subpartidas Integrantes	Montos Totales por Capítulos, en dólares.
28	16	49,393.80
29	68	1'809,992.28
30	13	20'302,828.92
32	28	10'967,855.12
33	23	44'664,970.32
34	30	23'806,588.57
35	7	1'774,780.23
38	32	5'245,285.29
8 Capítulos	217	108'621,694.53

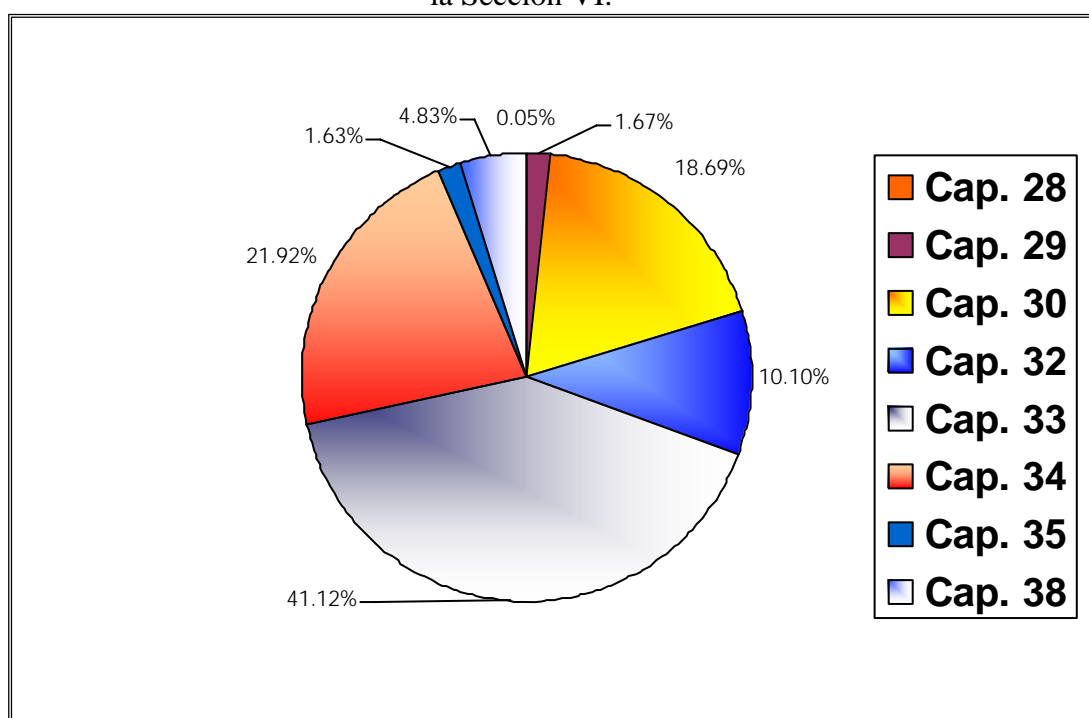
En esta tabla que representa los distintos capítulos de la sección VI, se puede observar la importancia de cada uno de éstos, en razón al monto del que han sido objeto de declaración y al número de subpartidas. Verificándose así mismo que los 8 capítulos de esta sección por los que se ha declarado regalías comprenden un total de **217 subpartidas arancelarias**, haciendo un monto declarado que asciende a **US\$ 108'621,694.53 dólares**. La Importancia de cada uno de estos capítulos se puede apreciar mejor en el grafico que se muestra a continuación:

Grafico N° 33 que muestra la importancia de cada capítulo declarado de la Sección VI.



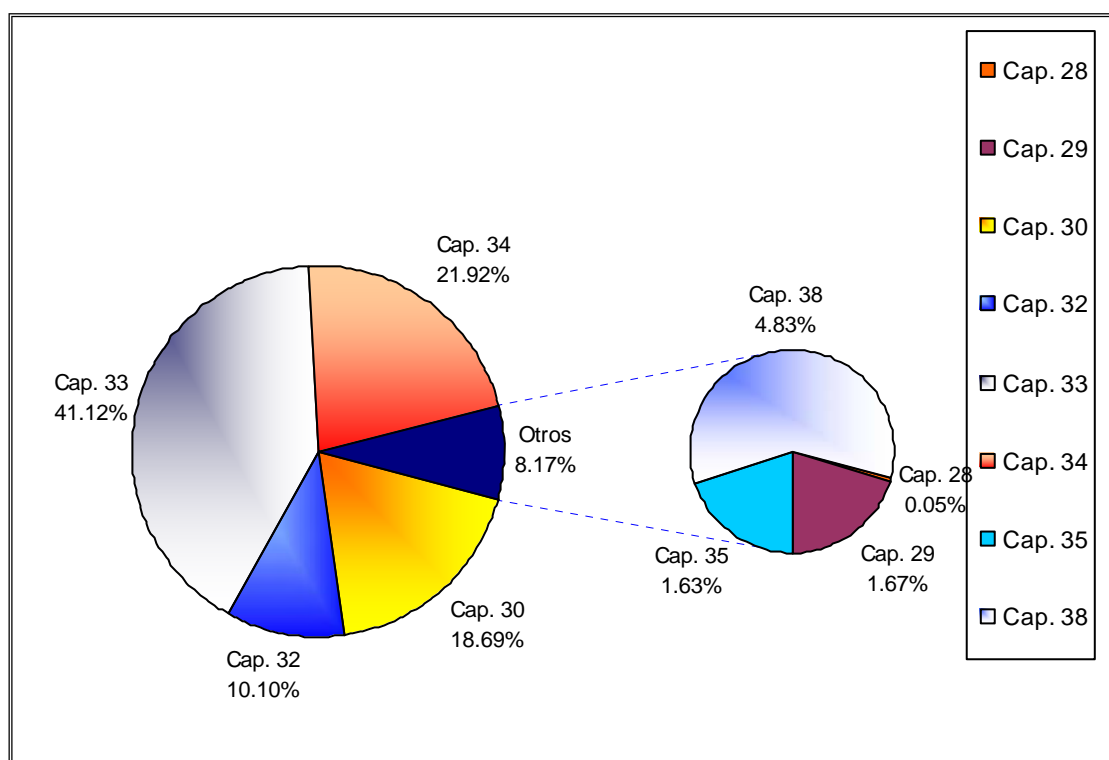
Asimismo para poder apreciar el aporte de cada uno de estos capítulos en el total declarado en la Sección VI mostramos el siguiente gráfico, que detalla la información antes señalada, pero esta vez precisando la importancia porcentualmente de cada uno de los capítulos que la integran.

Grafico N° 34 que muestra la importancia porcentual de cada capítulo declarado de la Sección VI.



Con la finalidad de cribar estos datos hemos procedido a desarrollar el gráfico siguiente, en el que se ha separado todos aquellos capítulos que de manera independiente no aportan al monto total declarado un porcentaje superior al 10%.

Grafico N°35 que muestra separados en dos grupos los capítulos que individualmente aportan al total de la Sección VI, un monto superior o menor al 10 %.



De este gráfico se desprende lo siguiente:

Que son 4 los capítulos de esta sección cuyos aportes tomados en cuenta individualmente no superan el 10% del monto total de esta sección. Que la suma de estos capítulos representan el **8.17%** del monto total declarado por la sección VI.

Que estos cuatro capítulos de aporte mínimo son los siguientes:

Cap. 28 referente a los **Productos y Compuestos Inorgánicos**, que aporta el **0.05%** del monto total de esta sección.

Cap. 29.- referente a los **Productos Orgánicos**, que aporta el **1.67%** del total declarado en esta sección.

Cap. 35.- que trata sobre las **Materias Albuminoides y otros**, con un aporte del **1.68%** del monto total de esta sección, y

Cap. 38.- que incluye los **Productos diversos de la Industria Química**, que no han sido incluidos en otros de los capítulos de esta sección, que aporta el **4.80%** del monto total de esta sección.

En tanto que los cuatro principales capítulos con mayor monto de aporte a la Sexta Sección lo constituyen los siguientes:

Cap. 32.- referente a los **Productos de la Industria de Tintóreo, Colorantes y Pinturas**, que aporta el **10.10 %** del monto total de esta sección.

Cap. 30.- que abarca a los **Productos de la Industria Farmacéutica**, que aporta el **18.69%** del total declarado en esta sección.

Cap. 34.- relativo a los **Productos de Limpieza y Agentes de Superficie Orgánicos, Ceras y otros Productos** que aportan el **21.92%** del monto total de esta sección, y por último, pero en primer lugar de importancia se encuentra,

Cap. 33.- referente a los **Aceites y Productos de Perfumería**, que participa en el monto total de esta sección con el **41.12%** de lo declarado.

Como puede observarse directamente del gráfico anterior, sólo los dos últimos capítulos (33 y 34) significan más del 50%, y siendo más exactos representan el **63.04%** del valor declarado por concepto de regalías pertenecientes a la Industria Química, es decir que se encuentran incluidas en la Sexta Sección. Constituyéndose en consecuencia, idóneo el análisis de estos dos capítulos para el estudio de la sexta sección por ser suficientemente representativos de ésta. Sin embargo al observar que el capítulo 30, el tercero más importante de esta sección, es el dedicado a la **Industria Farmacéutica** consideramos necesario incluirlo en el análisis, debido a que esta Industria dada su índole y el continuo flujo de innovaciones que manifiestan y que consecuentemente requieren continuos programas de investigación y desarrollo cuyo costes se constituyen en parte natural del concepto de regalías. La inclusión del tercer capítulo más importante de la sexta sección significa que el estudio de ésta alcanzara el **81.73%** del monto total declarado por regalías en la misma, lo que asciende a la suma de **36'504,680.24** dólares americanos. Así mismo si se considera que el total declarado por concepto de toda la Sexta Sección representa el **22.28%** de

todo lo declarado relacionado con regalías durante el periodo 2003-2007, nos encontramos que sólo el estudio de esta sexta sección significa el estudio sobre una muestra representativa del **17.98%** de todo lo declarado relacionado con regalías durante los años 2003 al 2007, es decir que esta sola sección está muy cercana a representa la quinta parte de todo Universo de estudio.

Para proceder al análisis de este capítulo (**33**), de la manera como se lleva dicho, nos debemos remitir al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias año 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, (adjunto en Formato Digital a la presente Tesis), visualizando solamente la información pertinente a la Sexta Sección, lo que se obtendrá filtrando, como ya se lleva dicho la Columna B. Con lo que se obtiene la información siguiente:

Subpartidas de la Sección VI	Monto Total por Subpartidas
3301120000	1,106.29
3301291000	47.66
3301909000	35.19
3302101000	83.87
3302109000	9,929.12
3302900000	93,649.76
3303000000	683,580.45
3304100000	422,789.22
3304200000	589,811.05
3304300000	173,183.76
3304910000	665,515.83
3304990000	3,397,750.54
3305100000	8,454,693.88
3305200000	76,365.54
3305300000	856,066.69
3305900000	9,263,769.30
3306100000	12,779,806.22
3306200000	14,824.46
3306900000	24,890.36
3307100000	762.75
3307200000	7,135,523.09
3307490000	1,254.20
3307909000	19,531.08

Como se puede observar **el Capítulo 33** del Arancel Nacional de Aduanas aporta **23 Subpartidas Arancelarias**, sin embargo el examen de cada una de ellas no es el objeto del presente estudio, toda vez que este tipo de análisis ya se ha llevado a efecto

en el acápite anterior donde se tomo como muestra las 10 principales subpartidas arancelarias que representaban el **30%** del Valor FOB declarado relacionado con regalías durante el periodo 2003-2007. En el presente caso se procederá a considerar con mayor detalle los diversos rubros comerciales que se encuentran representadas tanto en las XIX Secciones del Arancel como en sus correspondientes capítulos, sin embargo al abarcar, incluso estos últimos una variedad de productos la mayor de las veces sólo ligeramente relacionadas entre ellos, hace necesario que se profundice algo en la contrastación de la información obtenida del SIGAD con el Arancel Nacional de Aduanas, pero sin llegar a nivel de subpartidas Arancelarias.

Esto nos lleva a recordar lo dicho cuando se expuso lo referente a la estructura de las Partidas Arancelarias que esta se encontraba compuesta por 10 dígitos, en donde el primer par de ellos signaba el capítulo en el que se integraba la partida y el segundo par de dígitos precisan **la Partida del Sistema Armonizado**, alcanzándose un nivel más específico de designar el tipo y naturaleza de las mercancías. Será sobre este segundo par de dígitos sobre el cual centraremos nuestra atención con la finalidad de alcanzar ese nivel de precisión en la determinación del mayor número de géneros de mercancías que han sido objeto de declaración por concepto de regalías.

Es esta la razón por la cual en la tabla anterior la columna signada como Subpartidas de la Sección VI, el segundo par de dígitos que la conforman, los correspondientes a la Partida del Sistema Armonizado han sido resaltados en negrita con la finalidad de visualizar con mayor facilidad cuales de las **siete** Partidas del Sistema Armonizado que conforman el **capítulo 33** del Arancel Nacional han sido objeto de declaración relacionada con regalías. En lo que respecta a este capítulo contrastándola con el Arancel observamos que las siete Partidas del Sistema Armonizado, incluyendo por lo menos una Subpartida Nacional Arancelaria han sido objeto de declaración.

Es así que podemos determinar para el caso del capítulo 33 que el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas, son los siguientes:

- Signadas con la Serie **33.01** se encuentran los *Aceites esenciales, resinoideos; oleorresinas de extracción; ceras o materias análogas*. Precisándose que todas

las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo(3) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de US\$ **1,189.14** dólares americanos, representando ello el **0.003%** de todo lo declarado por el capítulo 33.

- En tanto que la serie **33.02** representa a las *Mezclas de sustancias odoríferas y a las Preparaciones a base de estas sustancias utilizadas para la elaboración de bebidas*. Todas las subpartidas de este rubro (3) han declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de \$ **103,662.75** dólares americanos, monto que significa el **0.23%** de lo declarado en este capítulo.
- La Serie **33.03** se refiere a todo lo relacionado con *Perfumes y Aguas de Tocador*. Y está conformada por sólo una partida arancelaria, la **3303000000** la que ha declarado por concepto de regalías en el periodo 2003-2007 la suma de \$ **683,580.45** dólares americanos, lo que representa el **1.53%** de todo lo declarado en el capítulo 33.
- Mientras que la serie **33.04** trata todo lo relativo a las *Preparaciones de belleza y maquillaje así como lo tocante al cuidado de la piel, preparados antisolares y las bronceadoras y preparaciones para manicuras o pedicuros*. En esta serie todas las subpartidas conformantes (5) han declarado por concepto de regalías durante el periodo de nuestro estudio la suma de \$ **5'249,050.40** dólares americanos lo que constituye el **11.75%** de lo declarado en este capítulo.
- Asimismo la serie **33.05** trata sobre las *Preparaciones Capilares*. En donde las subpartidas de este rubro (4) han declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de \$ **18,650,895.41** dólares americanos, monto que significa el **41.76 %** de lo declarado en este capítulo. Constituyéndose esta serie como la más importante dentro de este capítulo.
- La serie **33.06** se refiere a los *Productos para la Higiene Bucal o Dental*, en donde se encuentran incluidos los polvos y cremas para la adherencia de las dentaduras; y los hilos utilizados para limpieza de los espacios interdetales (hilo dental). Precisándose que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (3) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de \$

12,819,521.04 dólares americanos, representando ello el **28.70%** de todo lo declarado por el capítulo 33. Por lo que esta serie viene a ser la segunda más importante de este capítulo. Hay que destacar que dentro de este grupo de mercancías se encuentra los Dentífricos, que tiene la siguiente partida nacional arancelaria **3306.10.00.00**, la que ya fue detenidamente estudiada en el acápite anterior por encontrarse entre la **9 principales subpartidas arancelarias** con mayor FOB declarado y relacionado con regalías.

- Y por último se encuentra la serie **33.07** dedicada a los *productos destinados al afeite, desodorantes corporales, preparaciones para el baño, depilatorios y demás preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética*. En donde las subpartidas de este rubro (4) han declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de **\$ 7'157,071.12** dólares americanos, monto que significa el **% 16.02%** de lo declarado en este capítulo.

Para mayor claridad y para una fácil constatación presentamos la información anterior en lo referente a los montos declarados por las distintas partidas del sistema armonizado relacionadas con regalías, que integran el capítulo 33 del Arancel Nacional de Aduanas en la siguiente tabla.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 33 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 33.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 33.
3301	3	1,189.14
3302	3	103,662.75
3303	1	683,580.45
3304	5	5,249,050.40
3305	4	18,650,895.41
3306	3	12,819,521.04
3307	4	7,157,071.12

Asimismo la expresión figurada del estudio del capítulo 33 la presentamos en los siguientes gráficos:

Grafico N° 36 que muestra la importancia de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el Capítulo 33 del Arancel Nacional de Aduanas.

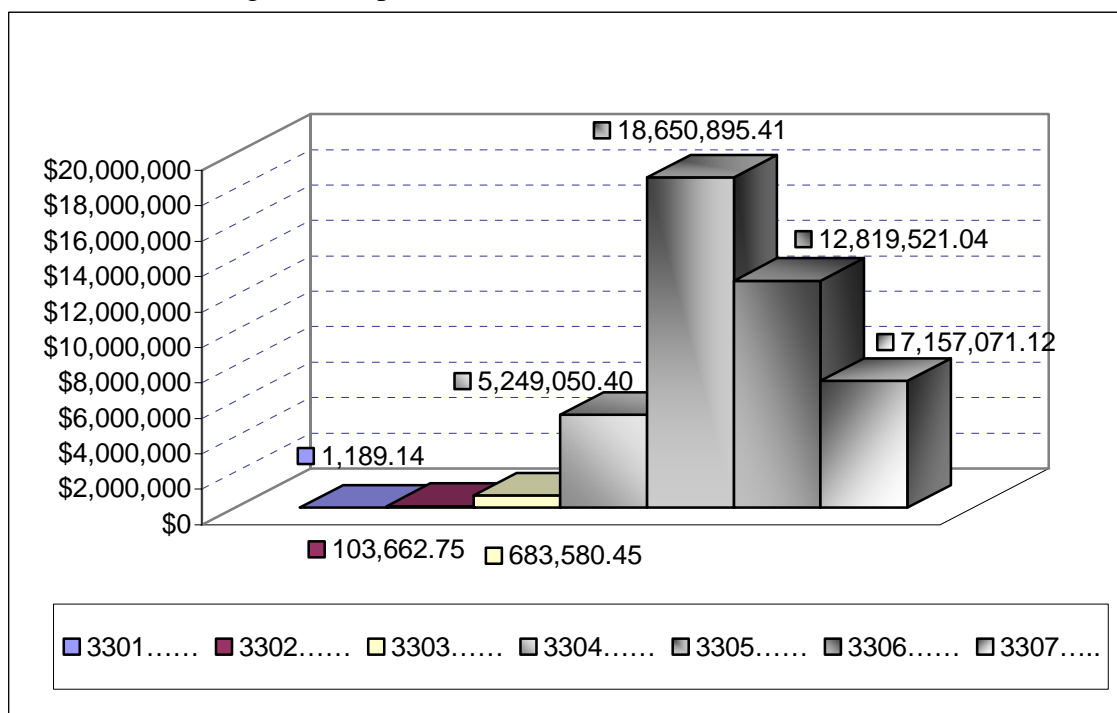
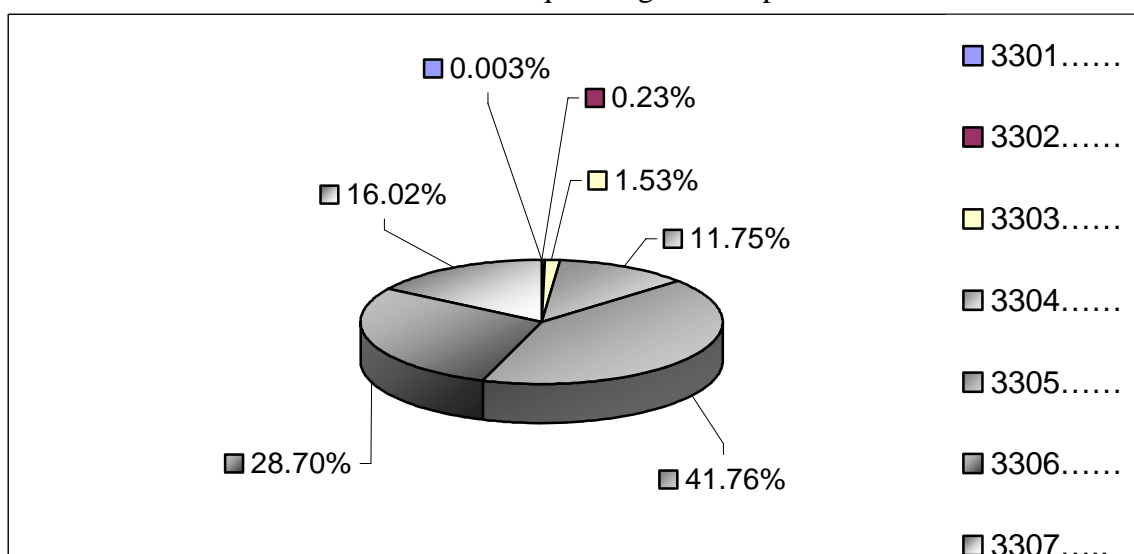


Grafico N° 37 que muestra la importancia porcentual de cada una de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo 33.



Para finalizar con el análisis del capítulo 33 procederé a examinar la dinámica evolutiva que han presentado las declaraciones de mercancías que encontrándose bajo el ámbito de este capítulo estuvieran sujetas al pago de regalías a lo largo del periodo 2003-2007. Para ello se ha procedido a filtrar la información contenida en el **cuaderno Valor por Subpartidas Arancelarias años 2003-2007, la hoja Sección 2003-2007, en cuya columna B en la que se designa las Secciones**, de la forma ya precisada en los estudios anteriores, para **quedarnos sólo con lo pertinente a la Sección 6**. Encontrándose en este estado la hoja se tomó como referente **la columna A**, que como puede observarse en la tabla que sigue; detalla todas las subpartidas arancelarias, seguidamente **se ha filtrando las mismas con la finalidad de quedarnos sólo con las que constituyen el capítulo 33**, para ello tomé en cuenta los dos primeros dígitos de las subpartidas, que como ya llevamos dicho indican el capítulo en las que se encuentran integradas. Para terminar, a la tabla así tratada se le añadió una última fila para los montos totales por año. Obteniéndose una tabla de 8 columnas y con la siguiente configuración.

A	B	C	D	E	F	G	H
Subpartidas del Capítulo 33.	SECCIÓN	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
3301291000	6						
Listado de 23 filas con todas las subpartidas del capítulo 33	Todas de la Sexta Sección.	En estas columnas se detallara los valores de las distintas subpartidas del capítulo 33 por año.					
3307909000	6						
Montos Totales por Año.		Total 2003	Total 2004	Total 2005	Total 2006	Total 2007	

Habiéndose obtenido de esta forma, los montos totales anuales del capítulo 33, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 33	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	6,867,179.36	28,407,216.36	22,416,452.94	24,053,954.00	26,876,891.88

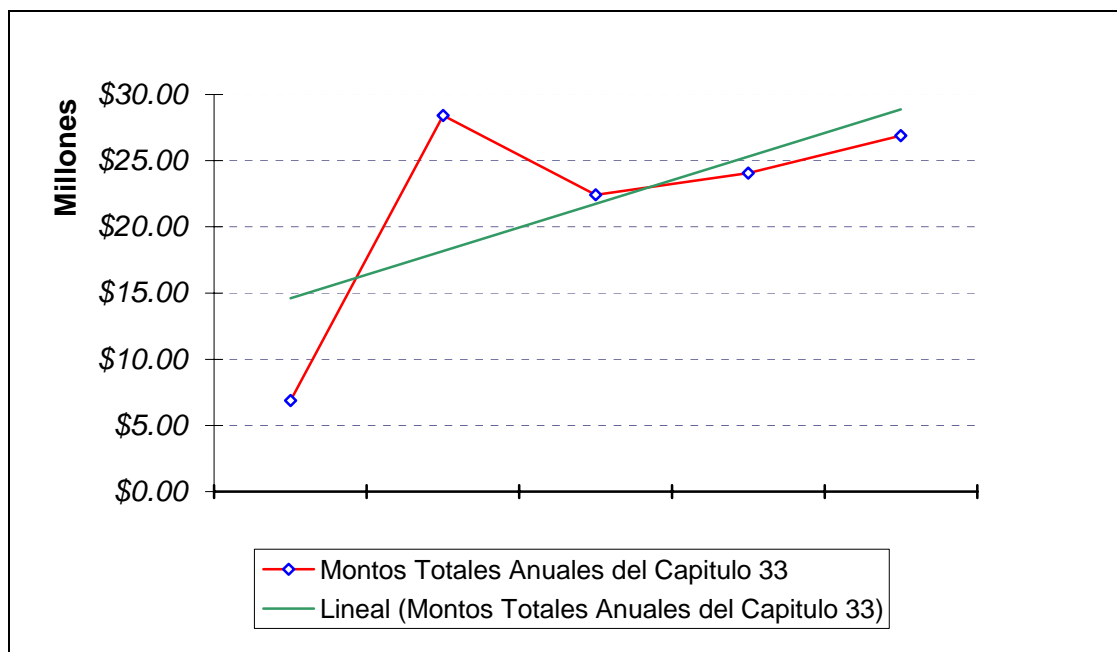
A partir de esta tabla podemos precisar que la evolución del capítulo 33 durante el periodo 2003 – 2007 en cuanto a valor FOB declarado por concepto de regalías, muestra un considerable desarrollo en el año 2004, aumentando con respecto al año anterior en **413.66%**.

Mientras que el año 2005 mostró una caída en lo declarado de **21.09%** con respecto al año 2004.

Para el año 2006 las declaraciones en las que interviene el capítulo 33 muestran una recuperación, presentando un incremento de **6.81%** con respecto al año 2005, lo que a su vez significa el **84.67%** de lo declarado en el año 2004.

Así mismo lo declarado durante el 2007 nos muestra que se mantiene al alza los montos declarados al darse un aumento de **10.50%** con respecto al año 2006, con lo que se logro alcanzar el **94.61%** de lo declarado durante el 2004.

Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo se muestra el gráfico siguiente, en el que se puede apreciar la tendencia del capítulo 33 a alcanzar y superar el monto declarado en el año 2004(línea verde del grafico):



En lo que respecta al análisis del capítulo **34**, el segundo más importante de la Sección VI este se llevara a cabo de la manera indicada para el capítulo 33, remitiéndonos al libro signado como Valor x Subpartidas Arancelarias años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, (adjunto en Formato Digital a la presente Tesis), visualizando solamente la información pertinente a la Sexta Sección, lo que se obtendrá filtrando, como ya se lleva dicho la Columna B. Con lo que se obtiene la información siguiente:

Subpartidas de la Sección VI(34)	Monto Total por Subpartidas
3401110000	14,554,386.02
3401199000	173.80
3401200000	103,146.42
3401300000	157,331.66
3402111000	25,768.00
3402119000	234,234.23
3402121000	910.25
3402129000	312,770.23
3402131000	446,801.03
3402139000	849,542.52
3402191000	57,733.10
3402199000	44,473.33
3402200000	1,959,033.26
3402901000	210,578.38
3402909000	1,682,511.92
3402909900	482,164.52

34 03 190000	4,286.03
34 03 910000	30,353.40
34 03 990000	409,522.64
34 04 200000	4,327.45
34 04 901100	5,614.64
34 04 901900	1,724,176.53
34 04 902000	492,429.36
34 04 904020	7,442.93
34 04 909020	324.90
34 05 200000	136.08
34 05 300000	2,371.41
34 05 400000	3,761.30
34 05 900000	158.42
34 07 001000	124.80

Como se puede observar **el Capítulo 34** del Arancel Nacional de Aduanas aporta **30 Subpartidas Arancelarias**, y como indique al estudiar el capítulo 33 su examen no es el objeto del presente estudio. Más bien busco determinar la mayor cantidad de rubros comerciales que se encuentran representadas en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran. Y para su distinción, se ha procedido en la tabla anterior, en la columna signada como Subpartidas de la Sección VI, a resaltar en negrita el segundo par de dígitos que la conforman, con la finalidad de visualizar con mayor facilidad cuales de las **siete** Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo **34** del Arancel Nacional han sido objeto de declaración relacionada con regalías. Al contrastar la tabla anterior con el Arancel observamos que de las siete Partidas del Sistema Armonizado, sólo han sido objeto de esta clase de declaración aduanera seis series de partidas, no hallándose incluida la serie **3406.00.00.00** dedicada a Velas, cirios y artículos similares. Encontrándose todas las demás.

Es así que determino para el caso del capítulo 34 que el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas, son los siguientes:

- Signadas con la Serie 34.**01** se encuentran los *Jabones; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón, para el lavado de la piel, acondicionados para la venta al por menor; papel, guata, fieltro y tela sin tejer, impregnados, recubiertos o revestidos de jabón o de detergentes*. Se precisa que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (4) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de \$ **14'815,037.90** dólares

americanos, representando ello el **62.23%** de todo lo declarado por el capítulo 34. Incluida dentro de esta Partida del Sistema Armonizado se encuentra la Subpartida Nacional Arancelaria **340111000**, que se refiere a los **Jabones de Tocador**, y que ya fue tratada con extensión en el acápite anterior por ser la quinta partida subpartida más importante de las 10 objeto de estudio de ese acápite. Esta subpartida sola aporta a la serie 3401 con **\$14'554,386.02** dólares americanos, lo que constituye el **98.24%** de esta serie.

- En tanto que la serie **34.02** representa a *Las Preparaciones Tensoactivas, Preparaciones para lavar excluidos los jabones*. Todas las subpartidas de este rubro (12) han declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de **\$ 6'306,520.76** dólares americanos, monto que significa el **26.49%** de lo declarado en este capítulo.
- La Serie **34.03** se refiere a todo lo relacionado con las *Preparaciones lubricantes, y las preparaciones antiherrumbre o anticorrosión y las preparaciones para el desmoldeo, las preparaciones utilizadas para el ensimado de materias textiles o el aceitado o engrasado de cueros y pieles, peletería*. Todas las subpartidas de este rubro(3) han declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de **\$ 444,162.07** dólares americanos, monto que significa el **1.86%** de lo declarado en este capítulo.
- Mientras que la serie **34.04** trata todo lo relativo a las *Ceras artificiales y ceras preparadas*. En esta serie todas las subpartidas conformantes (6) han declarado por concepto de regalías durante el periodo de nuestro estudio la suma **de \$ 2'234,315.82** dólares americanos lo que constituye el **9.39%** de lo declarado en este capítulo.
- Asimismo la serie **34.05** trata sobre los *Betunes y cremas para el calzado, abrillantadores para carrocerías. Pastas y polvos para fregar y preparaciones similares*. En donde las subpartidas de este rubro (4) han declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de **\$ 6,427.21** dólares americanos, monto que significa el **0.027 %** de lo declarado en este capítulo.

- Y por último se encuentra la serie **34.07** dedicada a las *Pastas para modelar*, incluidas las presentadas para entretenimiento de los niños, preparaciones llamadas «ceras para odontología» presentadas en envases para la venta al por menor y demás preparaciones para odontología. Con una sola subpartida, la 34.07.00.10.00, la de Pastas para modelar, con una aportación ínfima de \$124.80 dólares en los 5 años.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 34 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 34.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 34.
3401	4	14'815,037.90
3402	12	6'306,520.76
3403	3	444,162.07
3404	6	2'234,315.82
3405	4	6,427.21
3407	1	124.80

Para mayor claridad y para una fácil constatación presento la información anterior en lo referente a los montos declarados por las distintas partidas del sistema armonizado relacionadas con regalías, que integran el capítulo 34 del Arancel Nacional de Aduanas en una tabla de 3 columnas

Así mismo, la expresión figurada del estudio del capítulo 34 la presentamos en los siguientes gráficos:

Gráfico N° 38 que muestra la importancia de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el Capítulo 34 del Arancel Nacional de Aduanas.

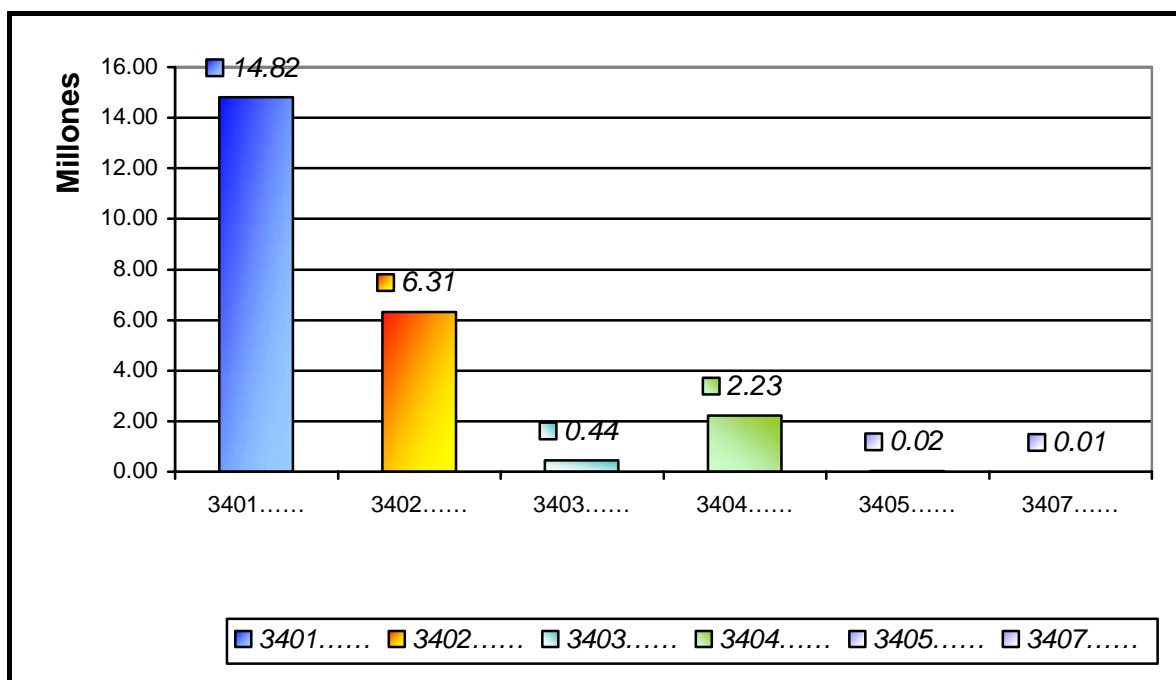
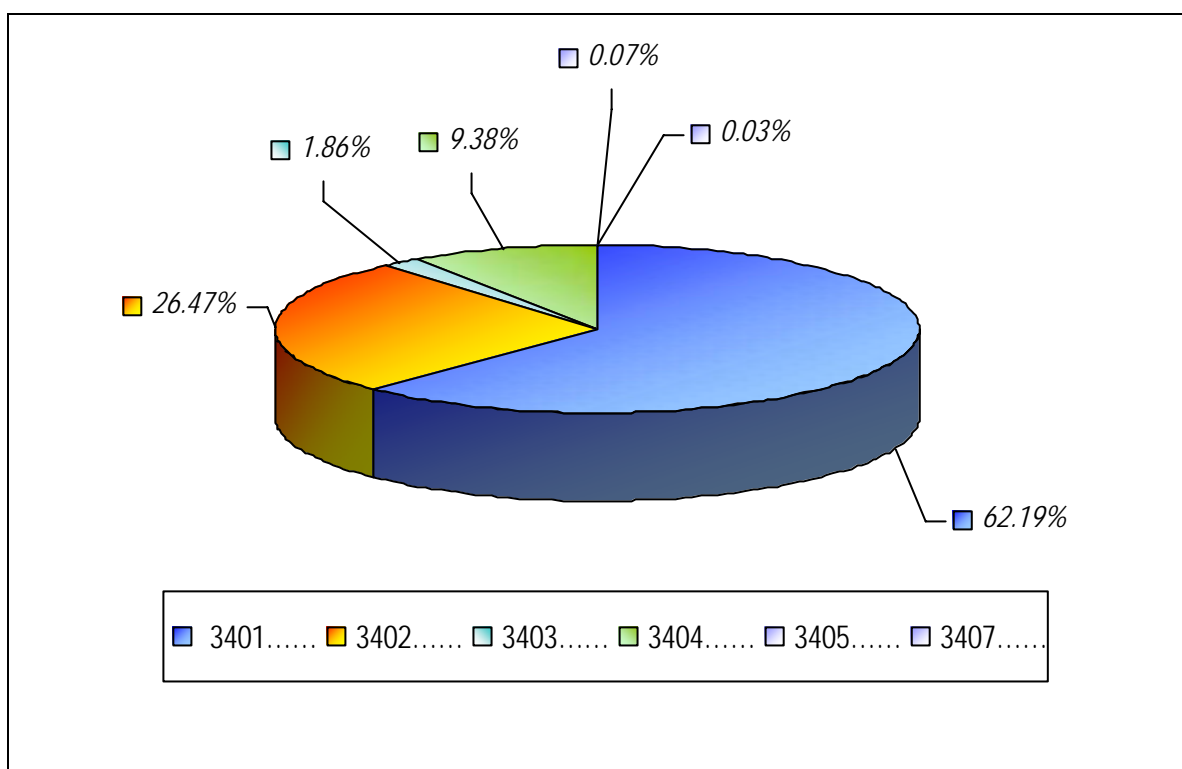


Gráfico N° 39 que muestra la importancia porcentual de cada una de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo 34.



Terminaré el estudio del capítulo 34 examinando la dinámica evolutiva que han presentado las declaraciones de mercancías que encontrándose bajo el ámbito de este capítulo estuvieran sujetas al pago de regalías a lo largo del periodo 2003-2007.

Para filtrar la información descargada del SIGAD procedí de la manera ya descrita para el estudio del capítulo 33, lo que se realizará con la finalidad de sólo visualizar lo referente al capítulo 34. Quedándonos al final con una tabla de 8 columnas y en la que se precisa los montos totales anuales del capítulo 34, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 34	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	1,461,686.7 4	10,541,770. 55	6,463,731.9 7	6,250,435.4 9	6,220,513.2 3

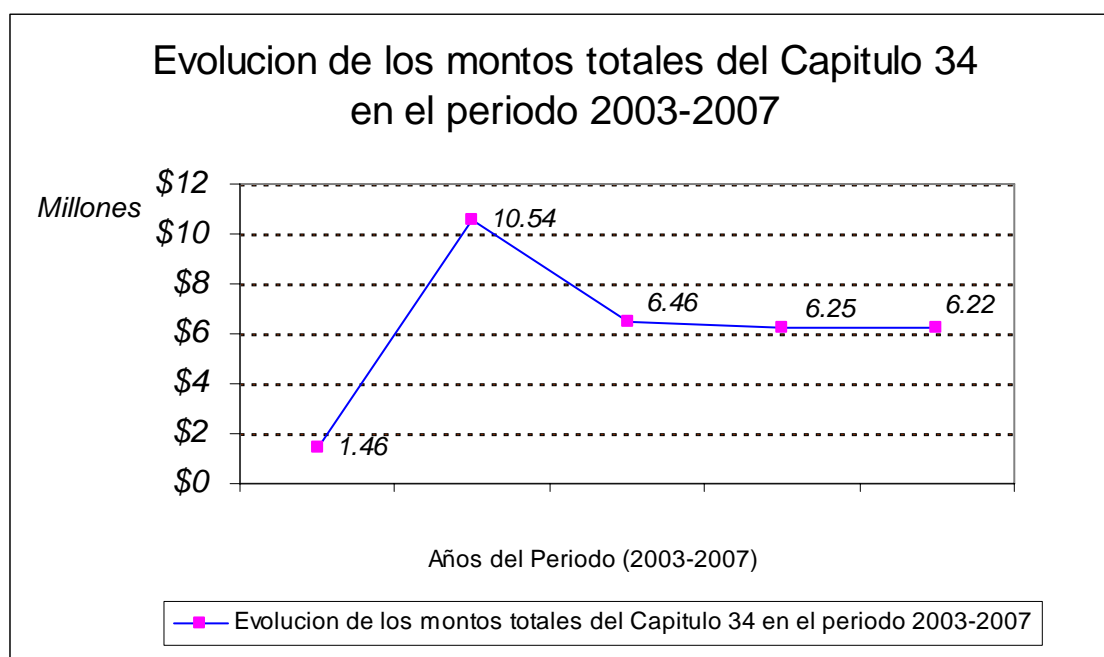
Observando esta tabla podemos precisar que la evolución del capítulo 34 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías, durante el periodo 2003 – 2007 presenta un importante impulso en el año 2004, aumentando con respecto al año anterior en **721.20%**. Mientras que el año 2005 mostró una caída en lo declarado de **38.68%** con respecto al año 2004.

Para el año 2006 las declaraciones en las que interviene el capítulo 34 muestran una permanencia en el nivel alcanzado en el año 2005, presentando una pequeña disminución con respecto a ese año del **3.3%** con respecto al año 2005, lo que a su vez significa una caída del **40.71%** de lo declarado en el año 2004.

Así mismo lo declarado por concepto del capítulo 34 durante el 2007 nos muestra que se mantiene el nivel logrado durante los dos años anteriores, con una insignificante disminución del monto declarado de **0.48%** con respecto al año 2006, y del **40.99%** con respecto a lo declarado durante el 2004. Esperándose para el futuro inmediato

que el nivel de lo declarado mantenga la línea de tendencia dada por lo declarado durante los últimos tres años superando la cantidad de US\$ 6'000,000 de dólares.

Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo se muestra el gráfico siguiente.



Para terminar con el estudio de la Sección VI, a continuación procederemos al análisis del capítulo **30**, el dedicado a la **Industria Farmacéutica** y que se ha constituido en el tercero más importante de estas Sección. Esto se llevara a cabo de la misma forma en que se procedió para el estudio de los capítulos 33 y 34, remitiéndonos al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta visualizar solamente la información pertinente al Capítulo 30 en la Sexta Sección. Con lo que se logro obtener la información siguiente:

Subpartidas de la Sección VI(30)	Monto Total por Subpartidas en (\$).
3003 900010	553,347.20
3003 901000	95,206.99
3004 101000	48,023.44
3004 201000	31,284.93
3004 321000	6,225.80
3004 321900	74,488.21
3004 391000	173,116.13
3004 391900	100,843.66
3004 401900	4,022,654.08
3004 501000	402,094.70
3004 902900	14,726,721.68
3005 909000	1,179.34
3006 600000	67,642.78

Como se puede observar **el Capítulo 30** del Arancel Nacional de Aduanas aporta **13 Subpartidas Arancelarias**, y como se indico al estudiar los capítulo anteriores su examen no es el objeto del presente estudio. Conformándonos tan solo con determinar la mayor cantidad de rubros comerciales que se encuentran representadas en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran. Para la distinción de esta últimas se ha procedido en la tabla anterior, en la columna signada como Subpartidas de la Sección VI, a resaltar en negrita el segundo par de dígitos que la conforman, con la finalidad de visualizar con mayor facilidad cuales de las **seis** Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo **30** del Arancel Nacional han sido objeto de declaración relacionada con regalías. Al contrastar la tabla anterior con el Arancel observamos que de las seis Partidas del Sistema Armonizado, sólo han sido objeto de esta clase de declaración aduanera cuatro series de partidas, no hallándose incluida la serie **30.01** y **30.02** dedicadas **Glándulas y demás órganos para usos opoterápicos** y a **Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos** respectivamente. Encontrándose todas las demás.

Es así que podemos determinar para el caso del capítulo 30 que el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas, son los siguientes:

- Signadas con la Serie **30.03** se encuentran los *Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, sin dosificar ni acondicionar para la venta al por menor*. Se precisa que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (2) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de \$ **648,554.19** dólares americanos, representando ello el **3.19%** de todo lo declarado por el capítulo 30.

- En tanto que la serie **33.04** representa a todos los *Medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor*. Todas las subpartidas de este rubro (9) han declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de \$ **19,585,452.63** dólares americanos, monto que significa el **96.47%** de lo declarado en este capítulo.

- La Serie **33.05** se refiere a todo lo relacionado con las *Guatas, gasas, vendas y artículos análogos (por ejemplo: apósitos, esparadrapos, sinapismos), impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para la venta al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios*. Esta serie solamente está integrada por una subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la mínima suma de US\$ **1,179.34** dólares americanos, monto que significa el **0.006%** de lo declarado en este capítulo.

- Y por último se encuentra la serie **33.06** dedicada a las *Preparaciones y artículos farmacéuticos varios detallados en la nota # de este capítulo*. Esta serie está integrada sólo por una subpartidas, la 33.06.60.00.00, la de Preparaciones Químicas Anticonceptivas a base de hormonas, o de espermicidas, con una aportación de US\$ **67,642.78** dólares, monto que significa el **0.33 %** de lo declarado en este capítulo.

- **34.07** *Pastas para modelar, incluidas las presentadas para entretenimiento de los niños, preparaciones llamadas «ceras para odontología» presentadas en envases para la venta al por menor y demás preparaciones para odontología.*

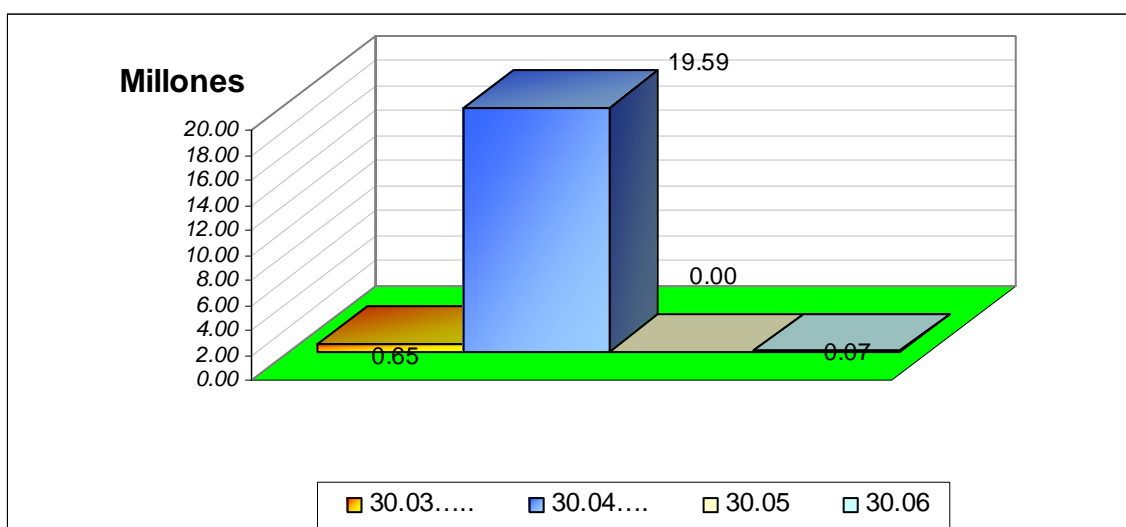
Para una fácil contrastación y para mayor claridad presentamos la información referente a los montos declarados por las distintas partidas del sistema armonizado que se encuentran relacionadas con el pago de regalías, que integran el capítulo 30 del Arancel Nacional de Aduanas en la siguiente tabla de 3 columnas.

Tabla N° 1 que detalla los aportes de las Partidas que integran el Capítulo 30 del Arancel.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 30 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 30.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 30.
3003	2	648,554.19
3004	9	19,585,452.63
3005	1	1,179.34
3006	1	67,642.78

Así mismo, la expresión figurada del estudio del capítulo 30 la presentamos en el siguiente gráfico:

Gráfica N° 40 que muestra la importancia de las Partidas que integran el Capítulo 30 del Arancel.

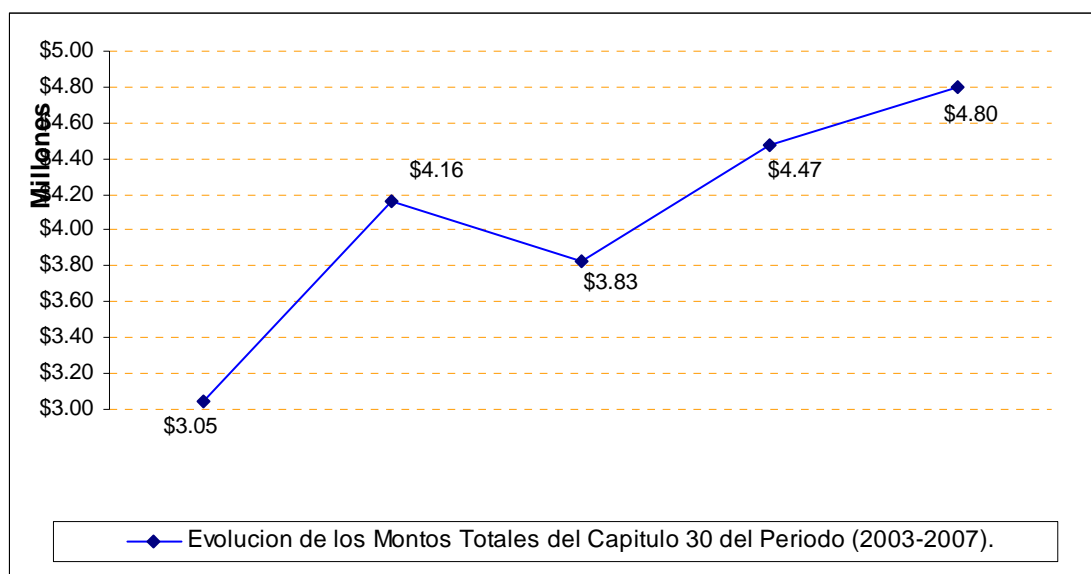


Terminaremos el estudio del capítulo 30 examinando la evolución que han presentado las declaraciones de mercancías que encontrándose bajo el ámbito de este capítulo estuvieran sujetas al pago de regalías a lo largo del periodo 2003-2007. Para lo cual se ha procedido a filtrar la información del SIGAD de la manera como ya se lleva dicha y quedándonos al final con una tabla de 8 columnas y en la que se precisa los montos totales anuales del capítulo 30, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

Observando esta tabla podemos precisar que la evolución del capítulo 30 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el periodo 2003– 2007 presenta una tendencia continua al alza, salvo la pequeña caída del año 2005, mostrando a lo largo del periodo los siguientes eventos:

En el año 2004 se manifiesta un incremento con respecto al año anterior en **26.71%**. Mientras que el año 2005 mostró una caída en lo declarado de **7.97%** con respecto al año 2004. Para el año 2006 el capítulo 30 vuelve a presentar un incremento de **14.50%** con respecto al año 2005, lo que a su vez significa un repunte del **7.1%** con respecto al nivel alcanzado en el año 2004. Por último en el año 2007 sigue la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 30 incrementándose en **6.73%** del monto declarado el 2006. y del **40.99%** con respecto a lo declarado durante el 2004. Esperándose para el futuro inmediato que el nivel de lo declarado mantenga la tendencia al alza de los montos declarados. Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo nuestro el gráfico siguiente.

A	C	D	E	F	G
Capítulo 30	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	3,046,941.5 5	4,157,228.3 8	3,826,001.5 6	4,474,872.3 0	4,797,785.1 4



Con esto damos por finalizado el estudio de la Sección VI, la más importante en cuanto a montos de las declaraciones relacionadas con regalías en el periodo de estudio 2003-2007. A continuación se procederá a realizar el estudio de las 4 secciones que le siguen en importancia, las que recordamos que son las **Secciones IV, VII, XII, XVI**. El estudio de estas cuatro secciones se hará siguiendo las mismas pautas y orden que los efectuados en el estudio de la Sección VI, salvo que en el desarrollo de las secciones a estudiarse ya no se detallaran los sucesivos procedimientos de depuración de la información descargada de la Base de Datos SIGAD para quedarnos con sólo la información pertinente, sino que se trabajara directamente con esta información depurada y sobre ella se realizaran los análisis pertinentes y su muestra gráfica.

*Estudio realizado sobre la **IV Sección** del Arancel Nacional de Aduanas. La Segunda en el Ranking en importancia por el Valor de los aportes declarados de mercancías relacionadas con Regalías durante el periodo 2003-2007.*

De conformidad con el Arancel Nacional de Aduanas, la IV Sección está dedicada a los **Productos de las Industrias Alimentarias; Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagre; Tabaco y Sucedáneos del Tabaco elaborados**, y comprende **9 capítulos** del Arancel, siendo los que van desde el 16 al 24, abarcando cada capítulo, un rubro específico tal como se desprende de lo siguiente:

- 16** Los preparados de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos.
- 17** El azúcar y demás artículos de confitería.
- 18** El Cacao y sus preparaciones.
- 19** Los preparados a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.
- 20** Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.
- 21** Preparaciones alimenticias diversas
- 22** Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
- 23** Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.
- 24** Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

Habiéndose precisado cuales son los rubros específicos que comprenden la **IV Sección** con la correspondiente numeración de los capítulos pertinentes, se procederá a contrastar lo dicho con la información contenida en la tabla de la hoja **SECC 2003-2007**, con la finalidad de fijar los rubros específicos que han sido objeto de declaración durante el periodo de estudio obteniéndose como resultado que son **64 filas**, de las 910 que como ya se lleva dicho contienen todas las subpartidas por las que se ha declarado regalías que se encuentran integradas a la Sección IV..

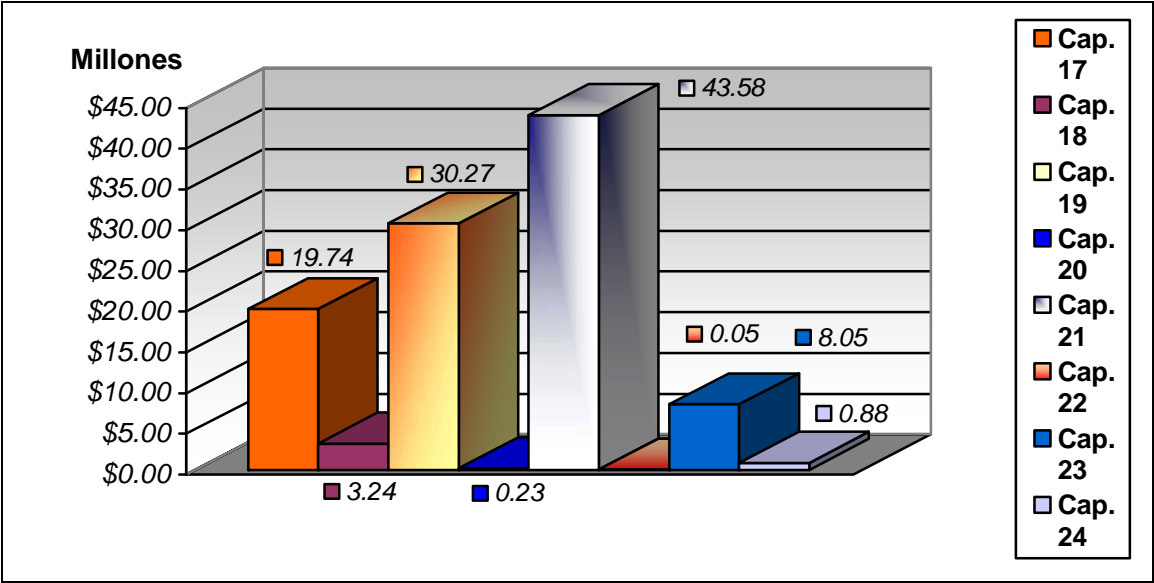
Estas 64 subpartidas comprendidas en la cuarta sección están distribuidas en 8 de los 9 capítulos de esta sección, pudiendo observarse que el capítulo faltante es el **capítulos 16** (Los preparados de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos).

Todos los demás capítulos si aportan subpartidas por las que se ha declarado en razón al pago de regalías. El monto de los aportes de cada uno de estos capítulos, así como el número de subpartidas que la integran, los muestro en la siguiente tabla:

Número del Capítulo.	Números de Subpartidas Integrantes	Montos Totales por Capítulos, en dólares.
17	6	19,736,291.51
18	6	3,239,873.79
19	16	30,268,280.19
20	2	225,387.54
21	28	43,578,128.97
22	2	48,906.45
23	2	8,053,486.16
24	2	879,245.54
8 Capítulos	64	106,029,600.15

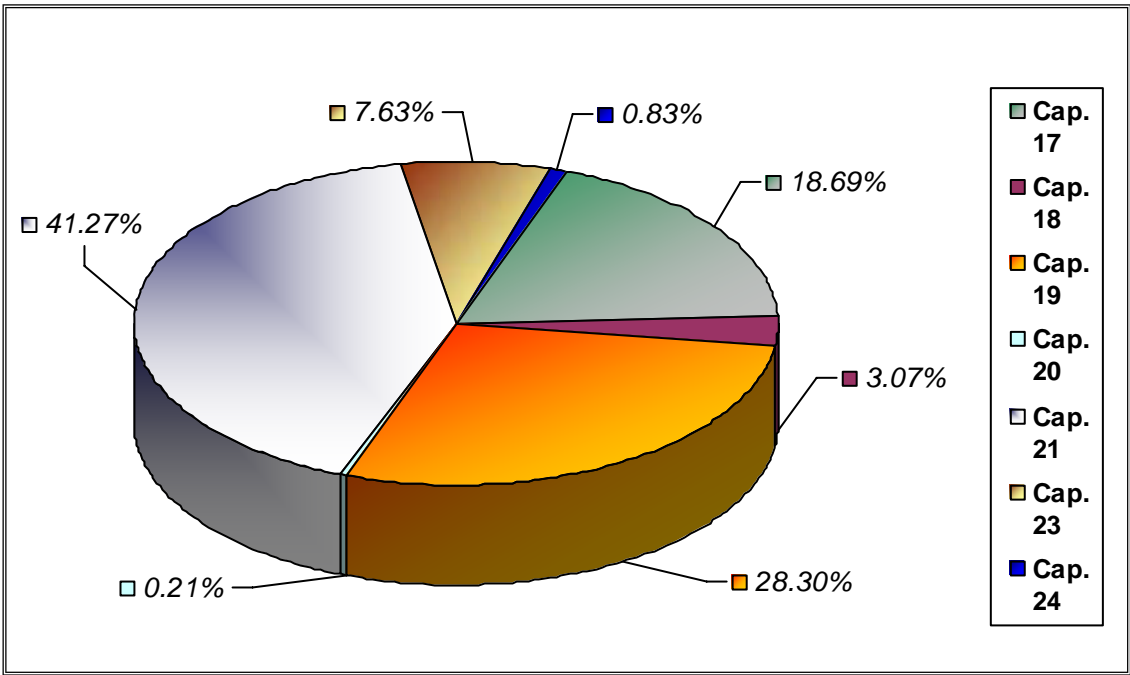
En esta tabla que representa los distintos capítulos de la sección IV, se puede observar la importancia de cada uno de éstos, en razón al monto del que han sido objeto de declaración y al número de subpartidas. Verificándose así mismo que los 8 capítulos de esta sección por los que se ha declarado regalías comprenden un total de **64 subpartidas arancelarias**, haciendo un monto declarado que asciende a US\$ **106'029,600.15 dólares**. La Importancia de cada uno de estos capítulos se puede apreciar mejor en el grafico que muestro a continuación:

Gráfico N° 41 que muestra la importancia de cada capítulo declarado de la Sección IV.



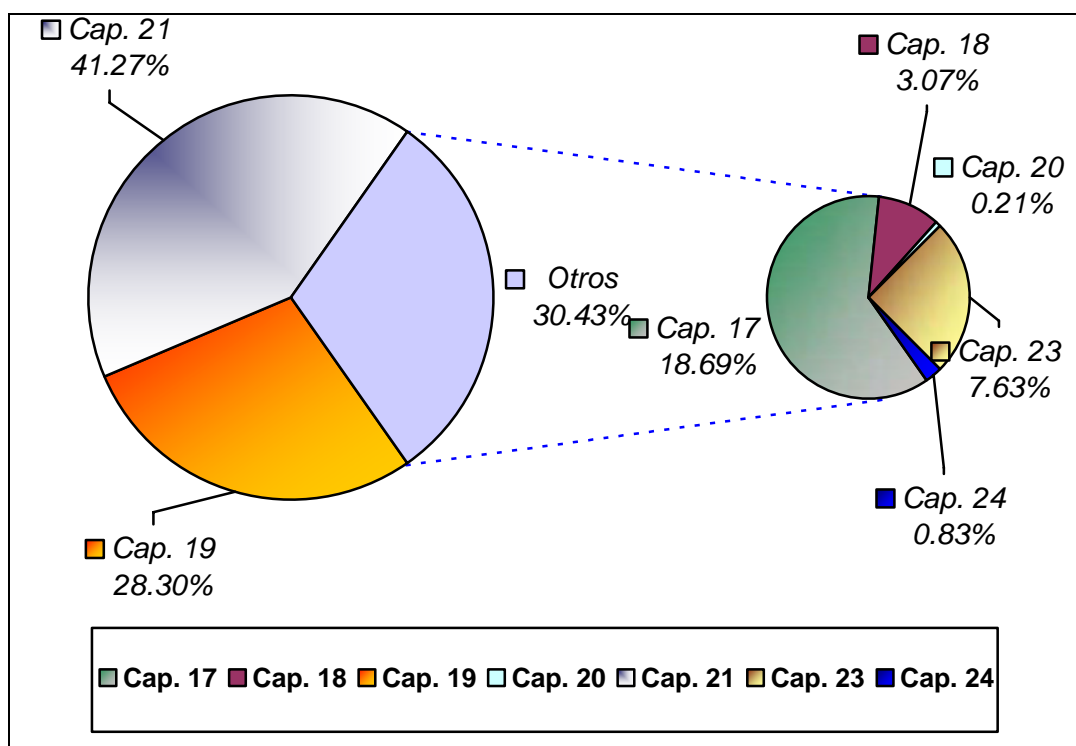
Y para poder apreciar el aporte de cada uno de estos capítulos en el total declarado en la Sección VI mostramos el siguiente gráfico, que detalla la información antes señalada, pero esta vez precisando la importancia porcentualmente de cada uno de los capítulos que la integran.

Gráfico N°42 que muestra la importancia porcentual de los capítulo de la Sección VI.



Con la finalidad de cribar estos datos hemos procedido a desarrollar el gráfico siguiente, en el que se ha separado todos aquellos capítulos que de manera independiente no aportan al monto total declarado un porcentaje superior al 10%.

Gráfico N° 43 que muestra separados en dos grupos los capítulos que individualmente aportan al total de la Sección VI, un monto superior o menor al 20 %.



De este gráfico se desprende lo siguiente:

Que son 6 los capítulos de esta sección cuyos aportes tomados en cuenta individualmente no superan el 20% del monto total de esta sección. Que la suma de estos capítulos representan el **30.43%** del monto total declarado por la sección VI.

Que estos seis capítulos de aporte menor son los siguientes:

Cap. 20 referente a los **Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas**, que aporta el **0.21 %** del monto total de esta sección.

Cap. 24.- referente a los **Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados**, que aporta el **0.83%** del total declarado en esta sección.

Cap. 18.- que trata sobre las **Cacao y sus preparaciones**, con un aporte del **3.07%** del monto total de esta sección.

Cap. 23.- que incluye los **Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias**, que aporta el **7.63%** del monto total de esta sección, y

Cap. 17.- que trata sobre los **Azúcares y artículos de confitería**, con un aporte del **18.69%** del monto total de esta sección

En tanto que las dos principales capítulos con mayor monto de aporte a la IV Sección lo constituyen los siguientes:

Cap. 19.- referente a los **Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería**, que aporta el **28.30 %** del monto total de esta sección, y por último, pero en primer lugar de importancia se encuentra,

Cap. 21.- referente a los **Preparaciones alimenticias diversas**, que participa en el monto total de esta sección con el **41.27%** de lo declarado.

Como puede observarse directamente del gráfico anterior, sólo los dos últimos capítulos (19 y 21) significan más de dos tercios del monto total declarado por esta sección, y para ser más exactos representan el **69.57%** del valor declarado por concepto de regalías pertenecientes a la Industria Alimentaria, es decir que se encuentran incluidas en la IV Sección. Constituyéndose en consecuencia, idóneo el análisis de estos dos capítulos para el estudio de esta sección por ser suficientemente representativos de ésta.

Análisis del Capítulo 21.-

Dando inicio al análisis de este capítulo (21), el dedicado a **las Preparaciones Alimenticias diversas** y que se ha constituido en el primero más importante de esta Sección, nos debemos remitir al libro signado como Valor por Subpartidas

Arancelarias años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta llegar a visualizar sólo la información pertinente al Capítulo 21 en la Cuarta Sección. Con lo que logré obtener la información siguiente:

Subpartidas de la Sección IV (21)	Monto Total por Subpartidas
21 0 1110000	1,686,027.71
2101120000	266,393.15
2101200000	2,591.40
2101300000	9,513,846.52
21 0 2300000	825,494.31
21 0 3200000	7,409.83
2103302000	22,430.18
2103901000	202,218.94
2103909000	170,311.81
21 0 4101000	1,614,823.42
21 0 5000010	356,062.98
2105000020	572,799.06
2105001000	309,936.69
2105009000	166,416.87
21 0 6901000	13,658,806.58
2106902010	9,794,964.83
2106902100	1,036,983.37
2106907100	85,971.36
2106907200	59,450.88
2106907300	83,842.80
2106907400	120,479.37
2106907900	828,837.29
2106909000	707,179.71
2106909100	22,532.28
2106909200	4,132.80
2106909300	43,954.68
2106909400	42,227.40
2106909990	1,372,002.76

Como se puede observar **el Capítulo 21** del Arancel Nacional de Aduanas aporta **28 Subpartidas Arancelarias**, y el estudio está dirigido a determinar la mayor cantidad de rubros comerciales que se encuentran representadas en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran. Para su distinción se ha procedido resaltar en negrita el segundo par de dígitos con las que se la designan. Al contrastar la tabla anterior con el Arancel observamos que de las seis Partidas del Sistema Armonizado, todas han sido objeto de esta clase de declaración aduanera.

Es así que podría determinar para el caso del capítulo 21 que el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas, son los siguientes:

- Signadas con la partida **21.01** se encuentran los *Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados*. Se precisa que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (4) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de **\$11,468,858.78** dólares americanos, representando ello el **26.32%** de todo lo declarado por el capítulo 21.
- En tanto que la partida **21.02** representa a las *Levaduras y demás microorganismos monocelulares muertos y los polvos para hornear preparados*. Esta serie está integrada por una sola subpartida, la **210230000**, correspondiente a las Preparaciones en polvo para hornear, por las que se han declarado regalías en el periodo 2003-2007, por la suma de **\$ 825,494.31 dólares americanos**, monto que significa el **1.89%** de lo declarado en este capítulo.
- La partida **21.03** se refiere a todo lo relacionado con las *Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada*. Esta serie está integrada por (4) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la mínima suma de **\$ 402,370.76** dólares americanos, monto que significa el **0.92%** de lo declarado en capítulo 21.
- La partida **21.04** se refiere a todo lo relacionado con las *Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes o caldos, preparados alimenticios compuestas homogeneizadas*. Esta serie está integrada por solo una partida, la **2104101000** correspondiente a las Preparaciones para sopas, potajes o caldos, por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma **de \$ 1,614,823.42** dólares americanos, monto que significa el **3.71%** de lo declarado en este capítulo .

- La partida **21.05** se refiere a todo lo relacionado con las *Helados, incluso con cacao*. Esta serie está integrada por (4) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de US\$ **1,405,215.60** dólares americanos, monto que significa el **3.22 %** de lo declarado en el capítulo 21.
- Y por último se encuentra la partida **21.06** que se refiere a todo lo relacionado con las *Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte*. Esta partida está integrada por (14) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de US\$ **27,861,366.11** dólares americanos, monto que significa el **63.93 %** de lo declarado en este capítulo. Para una fácil contrastación y para mayor claridad presentamos la información referente a los montos declarados por las distintas partidas del sistema armonizado que se encuentran relacionadas con el pago de regalías, que integran el capítulo 21 del Arancel Nacional de Aduanas en la siguiente tabla de 3 columnas.

Tabla N° 2 que detalla los aportes de las Partidas que integran el Capítulo 21 del Arancel.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 21 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 21.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 21.
2101	4	11,468,858.78
2102	1	825,494.31
2103	4	402,370.76
2104	1	1,614,823.42
2105	4	1,405,215.60
2106	14	27,861,366.11

Así mismo, la expresión figurada del estudio del capítulo 21 la presentamos en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 44 que muestra la importancia de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el Capítulo 21 del Arancel Nacional de Aduanas.

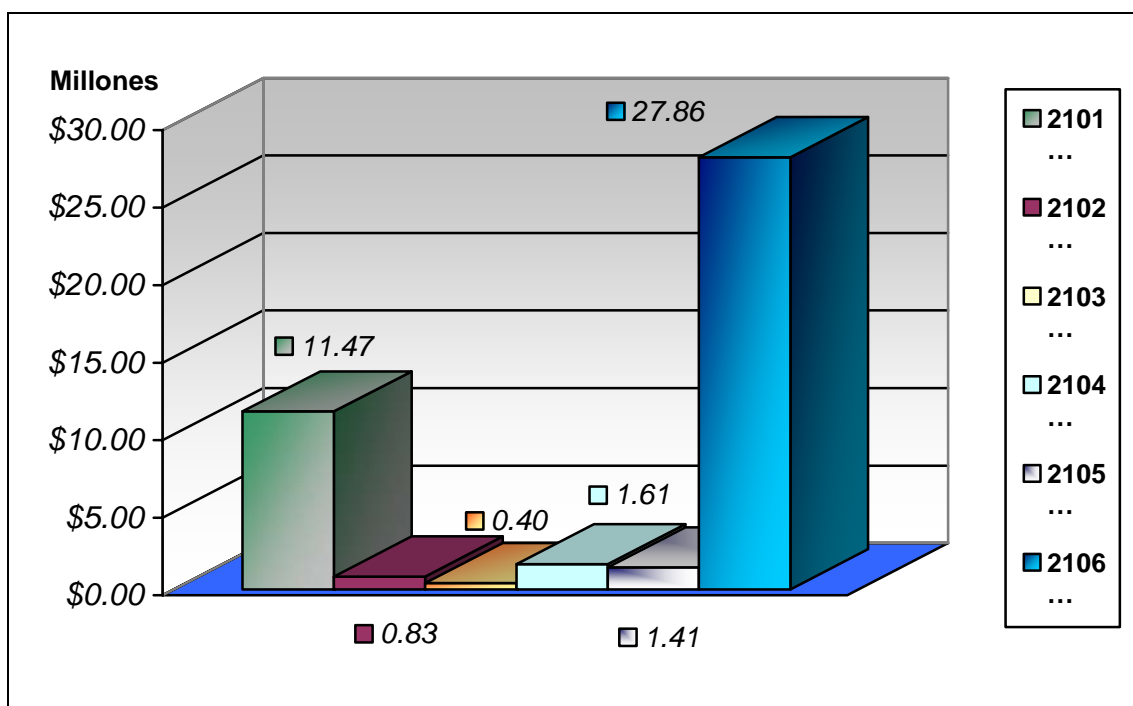
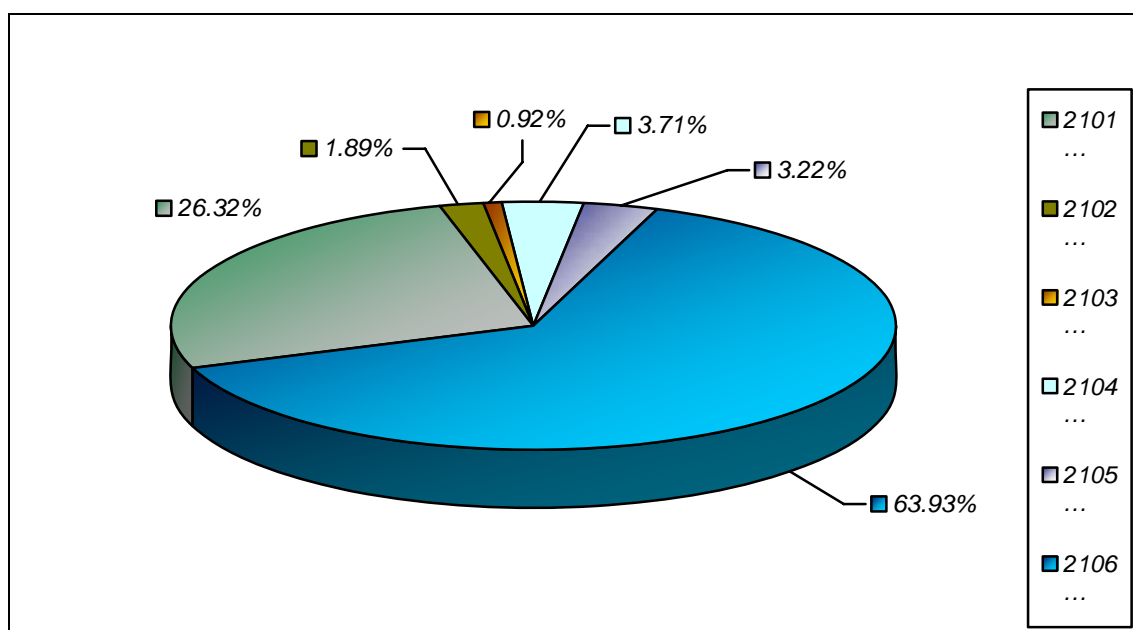


Gráfico N° 45 que muestra la importancia porcentual de cada una de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo 21.



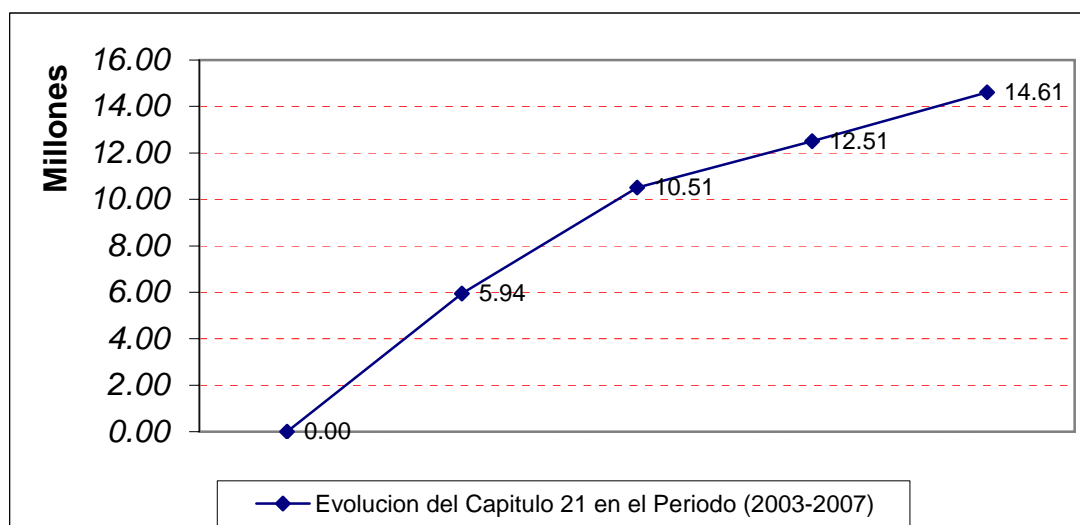
Terminaremos el estudio del capítulo 21 examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías. Para lo cual se ha procedido a filtrar la información del SIGAD hasta quedarnos con una tabla de 7 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 21, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 21	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	0.00	5,944,272.1 7	10,510,897. 51	12,508,160. 79	14,614,798. 50

La evolución del capítulo 21 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el periodo 2003– 2007 presenta una tendencia continua al alza, mostrando a lo largo del periodo los siguientes eventos:

En el año 2003 no se hizo ninguna declaración de mercancías sujetas al pago de regalías, dándose un incremento importante para el 2004, cuando se declaró por este concepto la suma de US\$ **5'944,272.17** americanos. Los años siguientes fueron de continua alza, es así que el año 2005 mostró una de **43.45%** con respecto al año 2004. Para el 2006 el capítulo 21 vuelve a presentar un incremento que alcanza los **15.97%** con respecto al año 2005, lo que a su vez significa un repunte del **52.48%** con respecto al nivel alcanzado en el año 2004. Por último en el año 2007 sigue la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 21, incrementándose en **14.42%** del monto declarado el 2006 y del **59.33%** con respecto a lo declarado durante el 2004. Esperándose para el futuro inmediato que el nivel de lo declarado mantenga la tendencia al alza de los montos declarados. Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo muestro el gráfico siguiente.

Grafica N° 46 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulo 21 del Arancel.



Análisis del Capítulo 19.-

Este capítulo (19), el dedicado a **Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería** y que se ha constituido en el segundo más importante de esta Sección, debo remitirme al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta llegar a visualizar sólo la información pertinente al Capítulo 19 en la Cuarta Sección. Con lo que logré obtener la información siguiente:

Subpartidas de la Sección IV (19)	Monto Total por Subpartidas
1901101000	5,569,039.98
1901109010	655,790.55
1901109090	1,952,653.37
1901109100	286,417.31
1901109900	1,130,004.58
1901901000	9,330.78
1901902000	75,733.32
1901909000	13,768,727.52
1902190000	443,913.68
1904100000	5,011,227.55
1904200000	28,373.38
1904900000	5,805.00
1905310000	724,522.41
1905320000	217,669.89
1905900000	319,938.03
1905901000	69,132.84

El Capítulo 19 del Arancel Nacional de Aduanas aporta **17 Subpartidas Arancelarias**, y el estudio está dirigido a determinar la mayor cantidad de rubros comerciales que se encuentran representadas en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran. Distinguiéndoselas por el resaltado en negrita del segundo par de dígitos con las que se la designan. De las cinco Partidas del Sistema Armonizado que integran este capítulo, sólo han sido objeto de esta clase de declaración aduanera cuatro series de partidas, no hallándose incluida la partida **19.03** dedicada **Tapioca y sus sucedáneos preparados con fécula, en copos, grumos, granos perlados, cerniduras o formas similares**. Encontrándose que todas las demás series han sido objeto de esta clase de declaración aduanera. Es así que para el caso del capítulo 19 el total de **Géneros de Mercancías** declaradas, son los siguientes:

- Signadas con la partida **19.01** se encuentran los *Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao*. Todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (8) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de US\$ **23,447,697.41** dólares americanos, representando ello el **77.47%** de todo lo declarado por el capítulo 19.
- En tanto que la partida **19.02** representa a las *Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado*. Esta partida está integrada por una sola subpartida, la **1902190000** , correspondiente a las Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma, que no contienen huevo y otras, por esta única subpartida se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007, la suma de US\$ **443,913.68 dólares americanos**, monto que significa el **1.47%** de lo declarado en este capítulo.
- La partida **19.04** se refiere a todo lo relacionado con las *Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado; cereales en grano o en forma de copos u otro grano trabajado, precocidos o preparados de otro modo*. Esta está integrada por (3) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo

2003-2007 por la suma de \$ **5,045,405.93** dólares americanos, monto que significa el **16.67%** de lo declarado en capítulo 19.

- Y por último se encuentra la partida Serie **19.05** se refiere a todo lo relacionado con los *Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares*. Esta está integrada por (4) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de US\$ **1,331,263.17** dólares americanos, monto que significa el **4.40 %** de lo declarado en el capítulo 19.

Para una fácil contrastación y para mayor claridad presentamos la información referente a los montos declarados por las distintas partidas del sistema armonizado que se encuentran relacionadas con el pago de regalías, que integran el capítulo 19 del Arancel Nacional de Aduanas en la siguiente tabla de 3 columnas.

Tabla N° 3 que detalla los aportes de las Partidas que integran el Capítulo 19 del Arancel

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 19 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 19.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 19.
1901	8	23,447,697.41
1902	1	443,913.68
1904	3	5,045,405.93
1905	4	1,331,263.17

Así mismo, la representación del estudio del capítulo 19 la presentamos en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 47 que muestra la importancia de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el Capítulo 19 del Arancel Nacional de Aduanas.

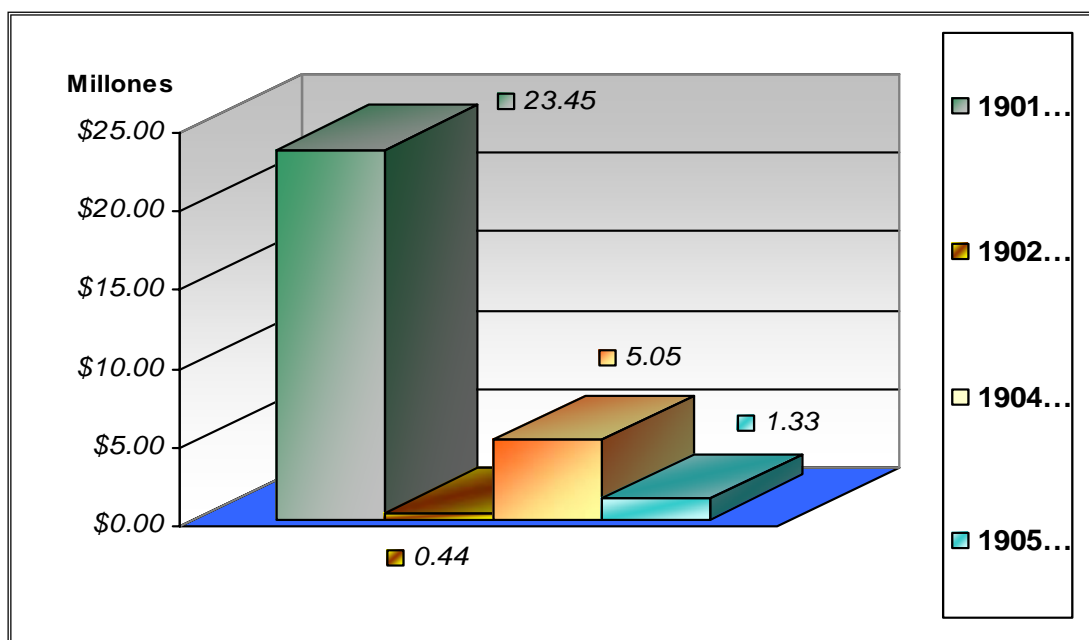
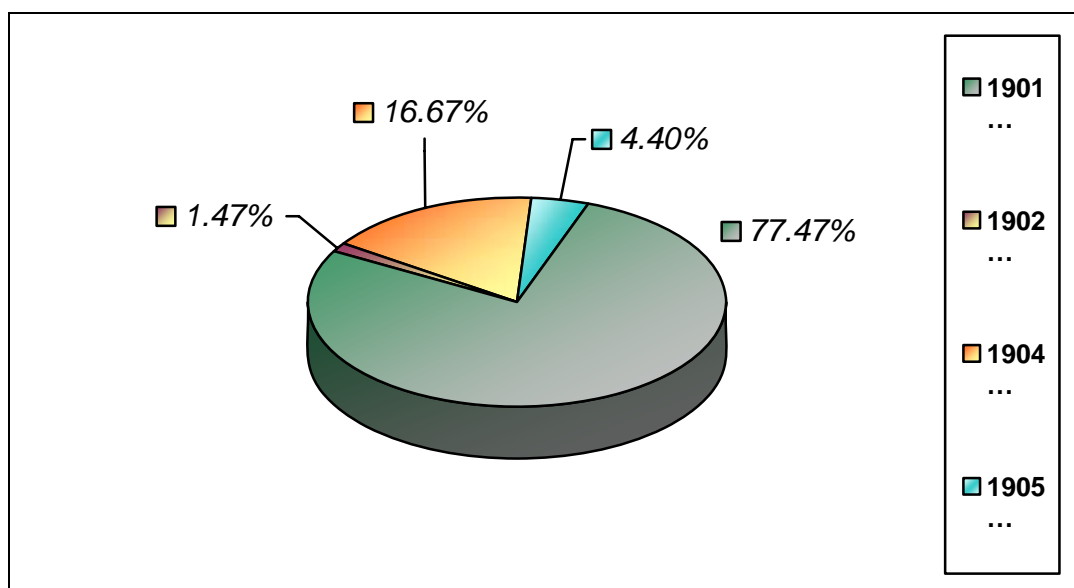


Gráfico N° 48 que muestra la importancia porcentual de cada una de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo 19.



Terminaremos el estudio del capítulo 19 examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías. Para lo cual he procedido a filtrar la información del SIGAD hasta quedarnos con una

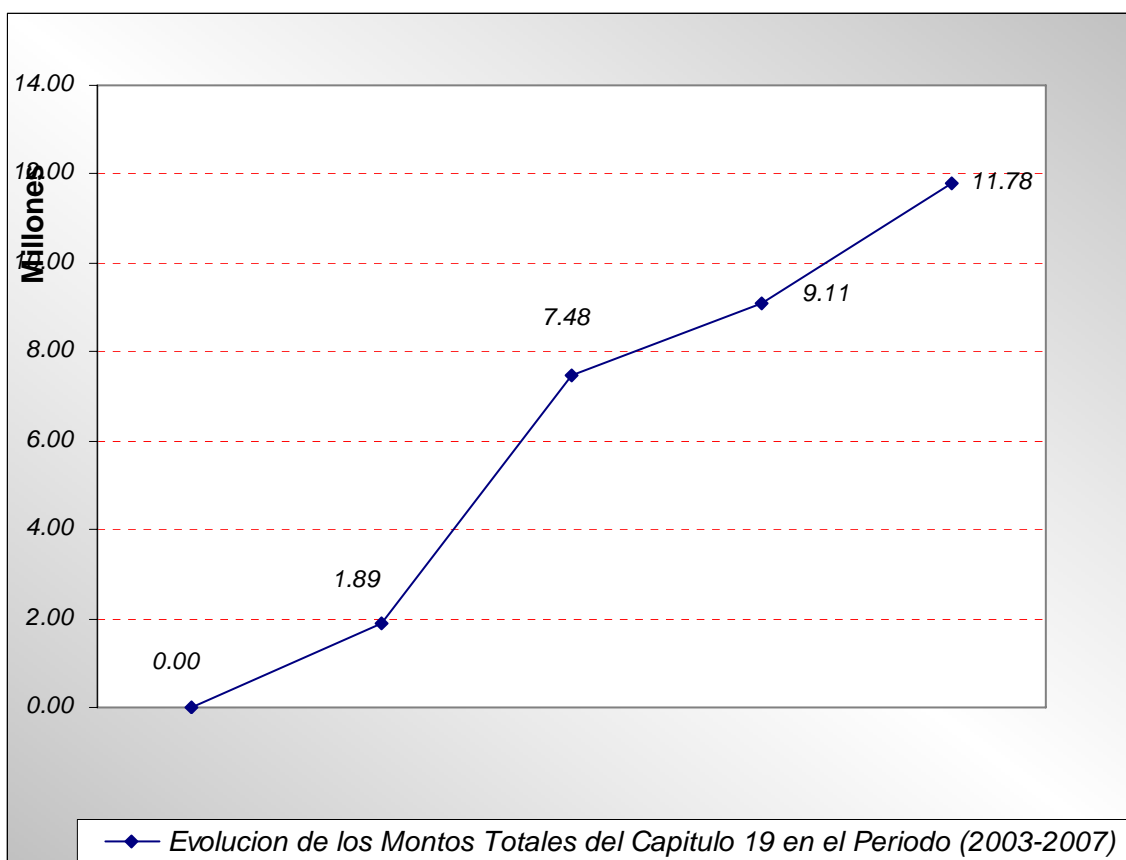
tabla de 7 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 19, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 19	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	0.00	1,891,033.04	7,483,625.59	9,110,981.37	11,782,640.19

Observando esta tabla podemos precisar que la evolución del capítulo 19 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el periodo 2003– 2007 presenta una tendencia continua al alza, mostrado a lo largo del periodo los siguientes eventos:

En el año 2003 no se hizo ninguna declaración de mercancías sujetas al pago de regalías por estos rubros de mercancías al año (2004) se declaró por este concepto la suma de **US\$1'891,033.04** americanos. Los años siguientes fueron de continua alza, para el año 2005 se dio un incremento de lo declarado de **74.73%** con respecto al año 2004. Para el año 2006 el capítulo 19 vuelve a presentar un incremento, esta vez no tan importante como el dado el año anterior, puesto que tan solo alcanza los **17.86%** con respecto al año 2005, lo que a su vez significa un repunte del **79.25%** con respecto a los montos declarados en el año 2004. Por último en el año 2007 sigue la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 19, incrementándose en **22.67%** del monto declarado el 2006. Esperándose para el futuro inmediato que el nivel de los montos declarados mantenga la tendencia al alza. Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo se muestra el gráfico siguiente.

Gráfica N° 49 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulo 21 del Arancel.



*Estudio realizado sobre la **VII Sección** del Arancel Nacional de Aduanas. La Tercera en el Ranking en importancia por el Valor de los aportes declarados de mercancías relacionadas con Regalías durante el periodo 2003-2007.*

De conformidad con el Arancel Nacional de Aduanas, la VII Sección está dedicada a **los Plástico y sus Manufacturas; Caucho y Sus Manufacturas**, y comprende 2 capítulos del Arancel, siendo los que van desde el 39 al 40, abarcando cada capítulo, un rubro específico tal como se desprende de lo siguiente:

39 Los preparados de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos y 40 El azúcar y demás artículos de confitería.

Habiendo precisado cuales son los rubros específicos que comprenden la VII Sección con la correspondiente numeración de los capítulos pertinentes, procederé a contrastar lo dicho con la información contenida en la tabla de la hoja SECC 2003-2007, con la finalidad de fijar los rubros específicos que han sido objeto de declaración durante el periodo de estudio obteniéndose como resultado que son 91 filas, de las 910 que como ya se lleva dicho contienen todas las subpartidas por las que se ha declarado regalías que se encuentran integradas a la Sección VII. Estas 91 subpartidas comprendidas en la cuarta sección están distribuidas entre los 2 capítulos que integran esta sección, 39 de ellos pertenecen al capítulo 40 y 52 pertenecen al capítulo 39.

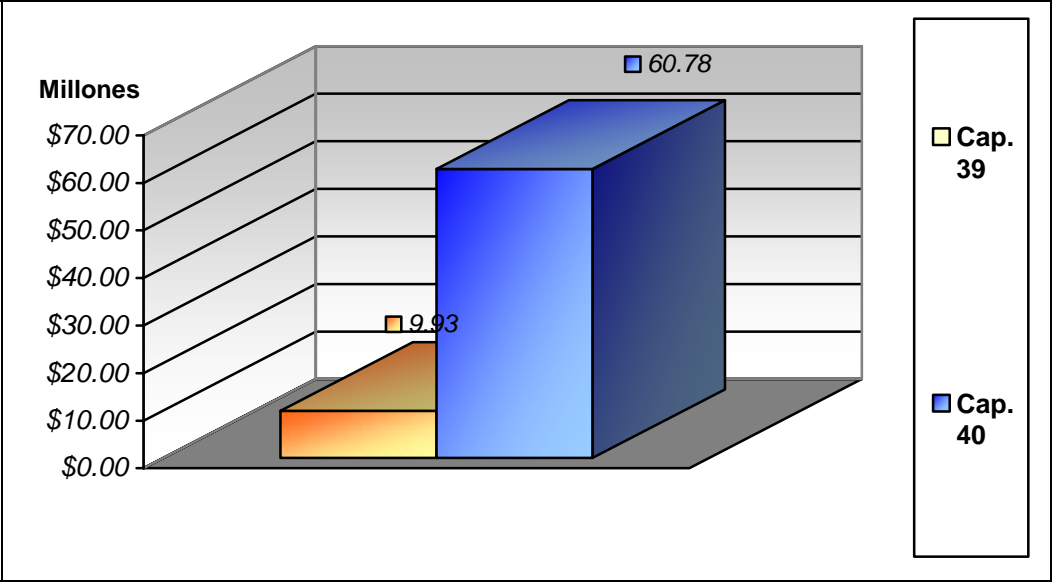
El monto de los aportes de cada uno de estos capítulos, así como el número de subpartidas que la integran, los muestro en la siguiente tabla:

Número del Capítulo.	Números de Subpartidas Integrantes	Montos Totales por Capítulos, en dólares.
39	52	9,925,220.44
40	39	60,784,110.34
2 Capítulos	91	70,709,330.78

En esta tabla que representa los distintos capítulos de la sección IV, se puede observar la importancia de cada uno de éstos, en razón al monto del que han sido objeto de declaración y al número de subpartidas. Verificándose así mismo que los 2 capítulos de esta sección por los que se ha declarado regalías comprenden un total de **91 subpartidas arancelarias**, haciendo un monto declarado que asciende a \$ **70’709,330.78 dólares**.

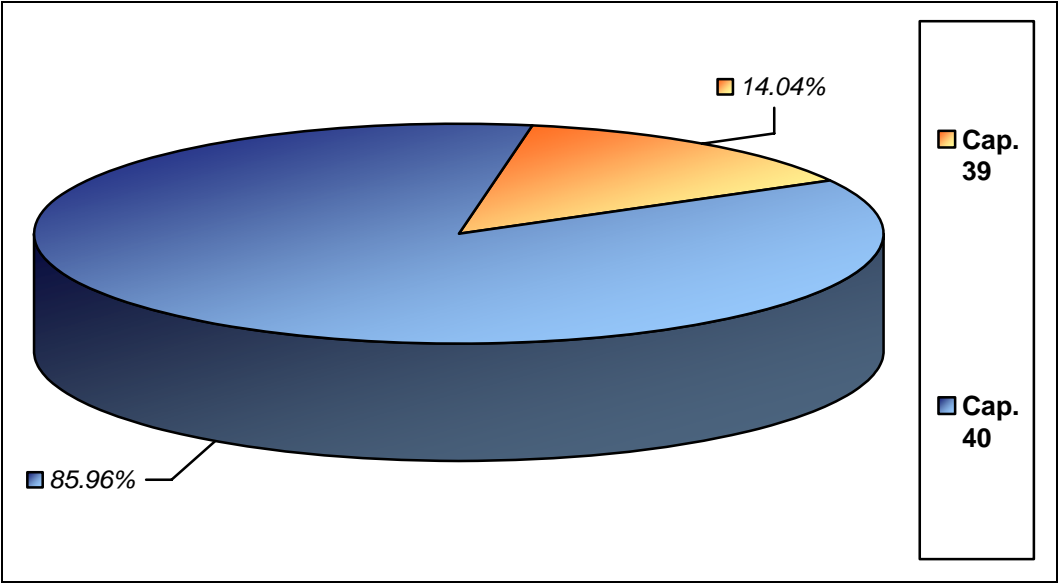
La Importancia de cada uno de estos capítulos se puede apreciar mejor en el grafico que muestro a continuación:

Gráfico N° 50 que muestra la importancia de cada capítulo declarado de la Sección VII.



Y para poder apreciar el aporte de cada uno de estos capítulos en el total declarado en la Sección VII muestro el siguiente gráfico, que detalla la información antes señalada, pero esta vez precisando la importancia porcentualmente de cada uno de los capítulos que la integran.

Gráfico N° 51 que muestra la importancia porcentual de los capítulo de la Sección VII.



Debido a que esta Sección sólo está integrada por dos capítulos, se procederá a realizar el análisis de ambos, de tal manera que el estudio de la Sección VII se hará

sobre el 100% del valor declarado relacionado con regalías y no sobre una muestra porcentual representativa.

Análisis del Capítulo 40.-

Dando inicio al análisis de este capítulo (40), el dedicado al **Caucho y sus manufacturas** y que se ha constituido en el capítulo más importante de esta Sección, nos debemos remitir al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias de los años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta llegar a visualizar sólo la información pertinente al Capítulo 40 en la Séptima Sección. Con lo que se logró obtener la información siguiente:

Subpartidas de la Sección VII (40)	Monto Total por Subpartidas
4001220000	82,636.05
4002191100	6,724.06
4002319100	13,568.04
4006100000	9,787.94
4006900000	134.56
4008290000	82,566.40
4009110000	7,692.23
4009310000	1,113.71
4009320000	220.08
4010310000	603.14
4010390000	12,509.64
4011100000	7,069,942.80
4011101000	668,724.86
4011200000	18,133,306.02
4011201000	5,835,267.20
4011209000	230,408.43
4011400000	71,127.90
4011610000	1,964,672.73
4011620000	1,949,991.59
4011630000	14,329,931.48
4011920000	30,379.91
4011930000	1,958,759.14
4011940000	6,272,509.82
4012901000	84,388.86
4012904000	1,375,816.70
4012904100	402,944.42
4012904900	5,614.96
4013100000	737.79
4013900000	1,385.10
4014900000	5,465.53
4015199000	10,863.41

40 1 6100000	37.60
40 1 6930000	636.69
40 1 6952000	127,323.99
40 1 6991000	2,702.32
40 1 6992000	16,968.46
40 1 6992900	6,041.00
40 1 6997000	5,205.80
40 1 6999000	5,400.00

El Capítulo 40 del Arancel Nacional de Aduanas aporta **39 Subpartidas Arancelarias**, y este análisis está dirigido a determinar la mayor cantidad de rubros comerciales que se encuentran representadas en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran.

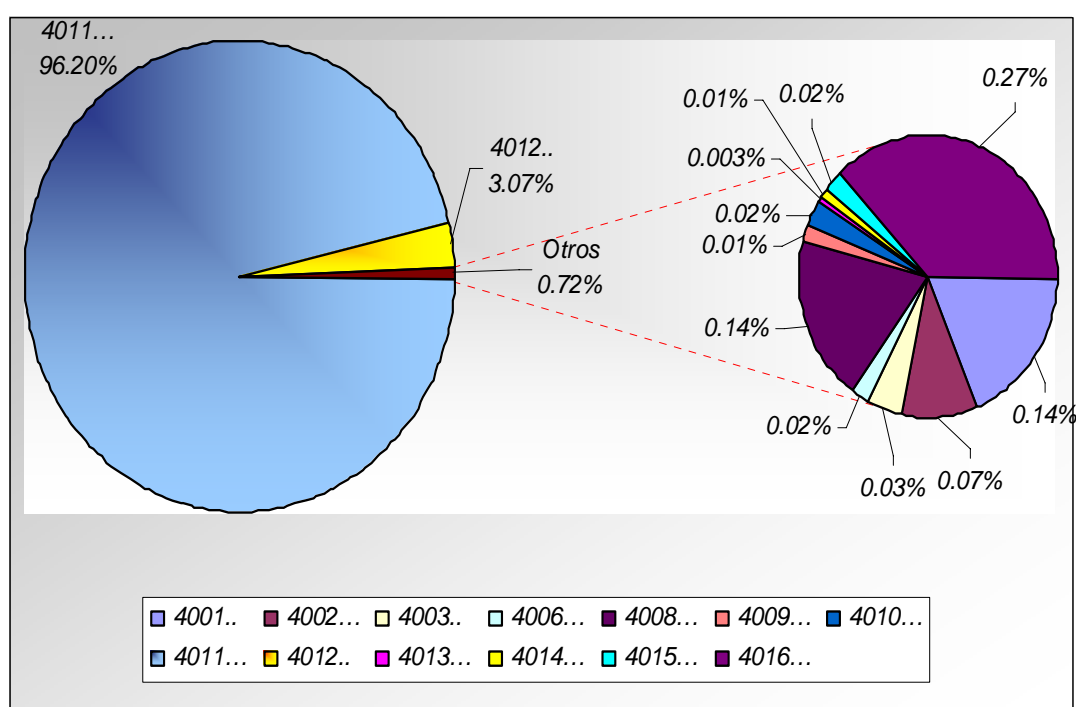
Para su distinción he procedido resaltar en negrita el segundo par de dígitos con las que se la designan. Al contrastar la tabla anterior con el Arancel se observa que de las **17** Partidas del Sistema Armonizado, sólo **12** han sido objeto de declaración aduanera relacionada con regalías en el periodo 2003-2007.

Estas 12 partidas del sistema armonizado son las siguientes:

- 40.01, Caucho Natural.
- 40.02, Caucho Sintético y Caucho Facticeo derivado de los aceites.
- 40.06, Las demás formas de Caucho sin vulcanizar.
- 40.08, Placas, hojas, tiras, varillas y perfiles, de caucho vulcanizado sin endurecer.
- 40.09, Tubos de Caucho Vulcanizado sin endurecer
- 40.10, Correas Transportadoras o de Transmisión, de caucho vulcanizado.
- 40.11, Neumáticos (llantas neumáticas) Nuevos de Caucho
- 40.12, Neumáticos (llantas neumáticas) Recauchutados o usados
- 40.13, Cámaras de Caucho para neumáticos
- 40.14, Artículos de Higiene o de Farmacia de caucho vulcanizado sin endurecer.
- 40.15, Prendas de vestir de caucho vulcanizado sin endurecer, y
- 40.16, Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.

Debido a la cantidad de partidas no serán detalladas una por una, sobre todo considerando que las aportaciones de **10 de ellas no superan individualmente ni en conjunto el 1% del monto total** aportado por este capítulo. Esto se puede observar directamente en la gráfica que presento a continuación, y que es resultado de haber filtrado los montos totales por cada serie del sistema armonizado perteneciente al capítulo 40, y quedarnos con aquellos montos el porcentaje ya señalado.

Gráfico N° 52 que muestra la importancia porcentual de cada una de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo 40.



Como puede observarse de la gráfica, sólo **dos series del sistema armonizado perteneciente al capítulo 40 superan el 1% del monto total** aportado por este capítulo. Pudiendo resumirse la información concerniente a este capítulo en la siguiente tabla.

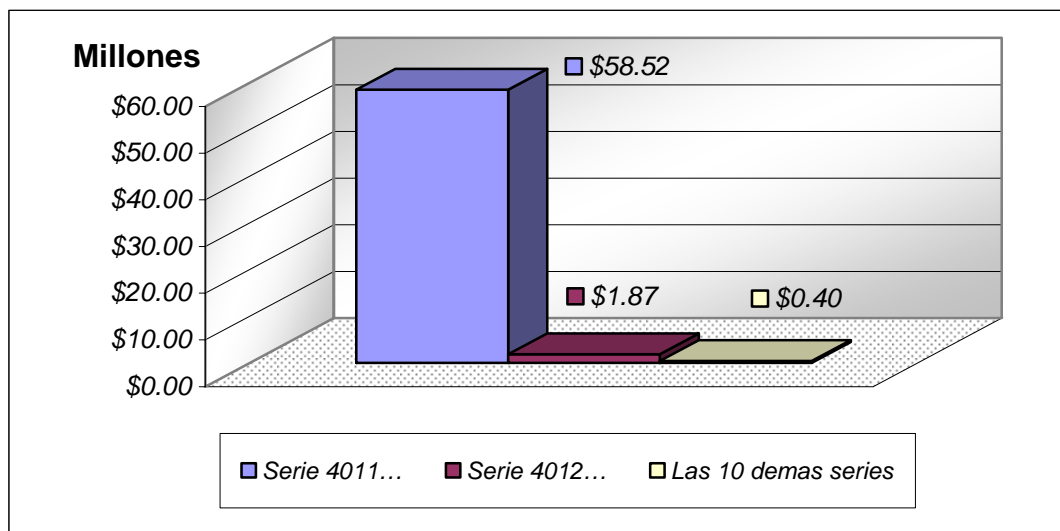
Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 40 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 40.	Valor %de las Series de Partidas	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 40.
4011	12	96.20%	58'515,021.88
4012	4	3.07%	1'868,764.94
Todas las demás. (10)	4	0.72%	400,323.52

Habiendo señalado con anterioridad el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas suscritas al capítulo 40, procederé ahora a precisar la importancia de las 2 principales Partidas del Sistema Armonizado que en conjunto aportan más del **99.27%** de lo declarado en el capítulos 40. Así tenemos lo siguiente:

- Signadas con la partida 40.11 se encuentran los *Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho*. Se precisa que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (12) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de US\$ **8'515,021.88 dólares americanos**, representando ello el **96.20%** de todo lo declarado por el capítulo 40.
- En tanto que la partida 40.12 representa a las *Neumáticos recauchutados o usados de caucho, bandas de rodadura para neumáticos protectores de caucho*. Esta serie está integrada por (4) subpartidas, por las que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007, por la suma de **US\$1'868,764.94 dólares americanos**, monto que significa el **3.07%** de lo declarado en este capítulo.
- En lo que respecta a las 10 restantes partidas del sistema armonizado que integran este capítulo y que también han sido objeto de declaraciones por regalías debemos señalar que la suma de todas ellas solo alcanza la suma de US\$ **400,323.52 dólares americanos**, lo que representa el **0.72%** del total declarado por el capítulo 40.

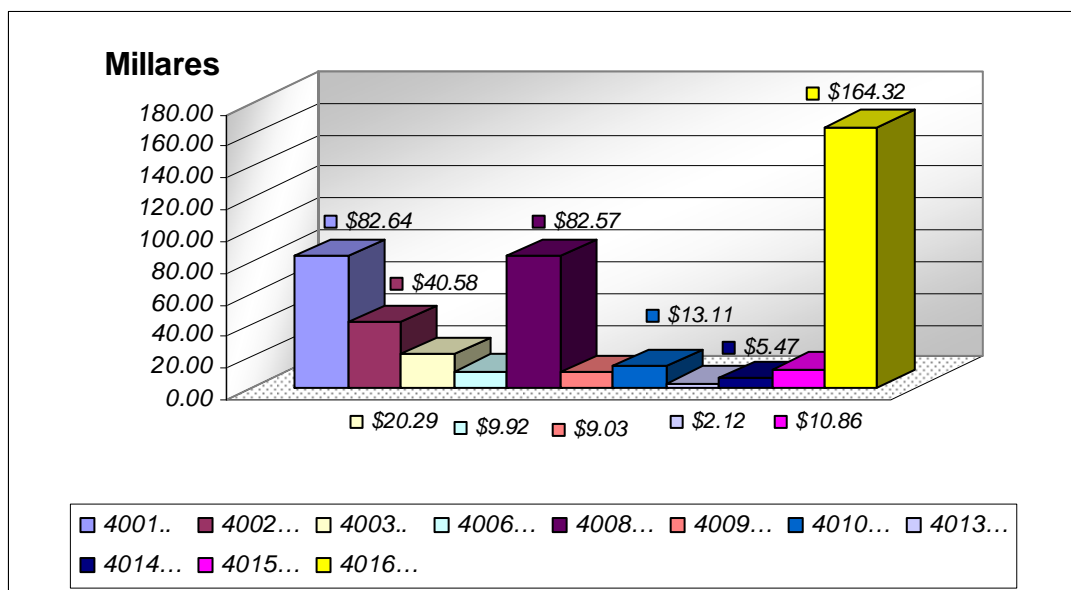
Así mismo, la representación de las 2 principales partidas del capítulo 40 la presento en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 53 que muestra la importancia de las 2 más importantes Partidas del Sistema Armonizado que integran el Capítulo 40 del Arancel Nacional de Aduanas.



En lo referente a la aportación de las 10 partidas que no superan el 1% del monto total declarado por el capítulo 40 se encuentra representado en el siguiente gráfico. (Obsérvese que esta gráfica está dada en millares y no en millones como las anteriores)

Gráfico N° 54 que muestra las 10 restantes partidas que integran el Capítulo 40 del Arancel.



Terminaré el estudio del capítulo 40 examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías. Para lo cual he procedido a filtrar la información del SIGAD hasta quedarme con una tabla de 8 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 40, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

La evolución del capítulo 40 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el periodo 2003– 2007 presenta una tendencia continua al alza, mostrado a lo largo del periodo los siguientes eventos:

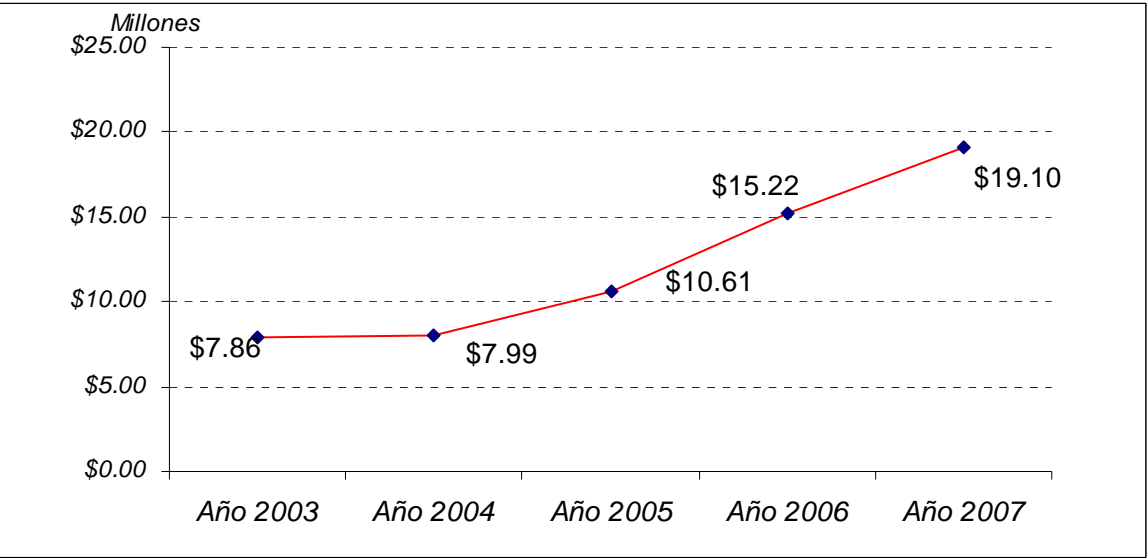
En el año 2003 se declaró mercancías sujetas al pago de regalías por la cantidad de US\$ **7861,243.47** dólares americanos, dándose un mínimo incremento durante el 2004, cuando se declaro por este concepto la suma de US\$ **7,993,971.99** dólares americanos. El año 2005 mostró una incremento de lo declarado de **24.63%** con respecto al año 2004. Para el año 2006 el capítulo 40 vuelve a presentar un incremento que alcanza los **30.34%** con respecto al año 2005, lo que a su vez

A	C	D	E	F	G
Capítulo 40	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	7,861,243.4 7	7,993,971.9 9	10,605,473. 32	15,224,801. 38	19,098,620. 19

significa un repunte del **48.37%** con respecto al monto declarado en el año 2004.

Por último durante el año 2007 se mantuvo la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 40, incrementándose en **20.29%** del monto declarado el 2006 y del **242%** con respecto a lo declarado durante el 2003. Esperándose para el futuro inmediato que el nivel de lo declarado mantenga la tendencia al alza de los montos declarados. Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo muestro el gráfico siguiente.

Gráfica N° 55 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulo 40 del Arancel.



Con lo queda por terminado el estudio sobre el Capítulo 40.

Análisis del Capítulo 39.-

Para el análisis de este capítulo (39), el dedicado a los **Plástico y sus manufacturas** y que se ha constituido en el segundo más importante de esta Sección, debemos remitirnos al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias de los años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta llegar a visualizar sólo la información pertinente al Capítulo 39 en la Séptima Sección. Con lo que logré obtener la información siguiente:

Subpartidas de la Sección VII (39)	Monto Total por Subpartidas
3901100000	2,889.29
3905210000	196.00
3905290000	81,253.73
3905910000	8,487.94
3905999000	1,089.06
3906902900	1,242.00
3906909000	363,048.07
3907201000	9,570.35
3907202000	10,164.86
3907209000	146,045.99
3907910000	35,191.10

3907990000	63,238.39
3909100090	630.00
3909300000	254,967.68
3909400000	11,739.31
3909500000	1,742,756.90
3910001000	1,381,775.10
3910009000	4,310,535.20
3911900000	259,197.55
3912390010	17,459.55
3912900000	398.75
3916100000	3,233.53
3916200000	66,729.28
3918101000	20,402.00
3918901000	1,937.84
3919100000	267,854.76
3919900000	12,241.31
3919901100	261.54
3919909000	1,840.88
3920100000	29,877.00
3920490000	8,299.20
3921900090	4,544.99
3923100000	75.21
3923101000	118.90
3923109000	7.00
3923210000	5,797.32
3923290090	3,048.83
3923299000	5,689.60
3923301000	677.82
3923309000	58,884.96
3923500000	13,390.15
3923509000	304.38
3924101000	141,134.62
3924109000	58,171.39
3924900000	53,098.34
3925900000	8,746.70
3926100000	31,500.00
3926200000	123,120.64
3926300000	12,472.88
3926903000	2,570.32
3926909090	287,311.26

El Capítulo 39 aporta **52 Subpartidas Arancelarias**, y estando el estudio dirigido a determinar la mayor cantidad de rubros comerciales o tipo de mercancía y su importancia en cuanto valor FOB declarado, que se encuentren en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran procederemos a contrastar la tabla anterior con el Arancel y observamos que de las **26 Partidas del Sistema**

Armonizado que integran este capítulo, sólo han sido objeto de esta clase de declaración aduanera **17** de estas partidas. Es así que podemos determinar para el caso del capítulo 39 que el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas, son los siguientes:

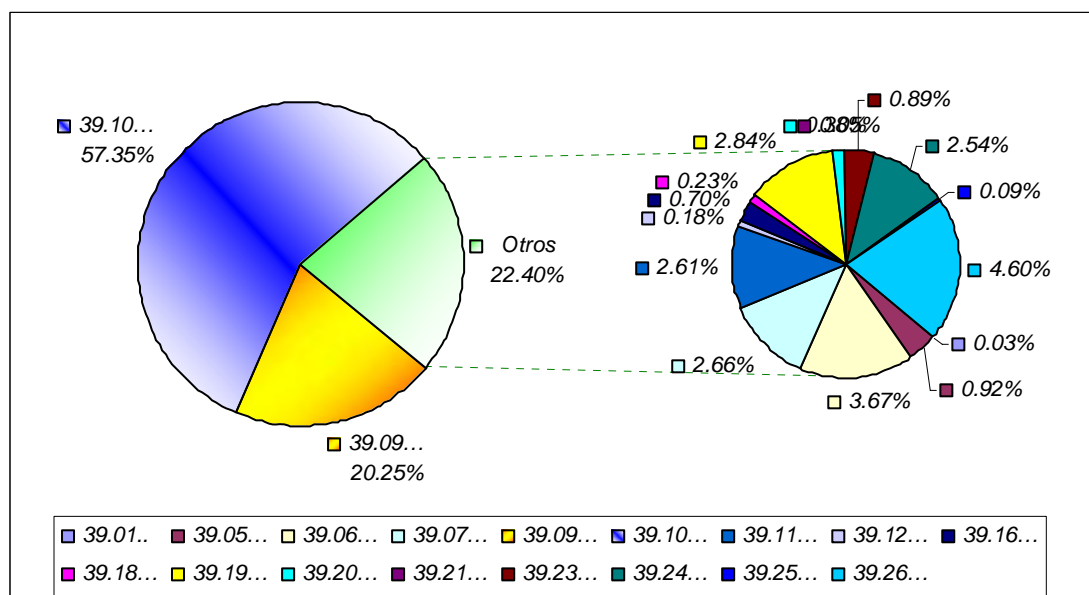
- 39.01.- Polímeros de etileno en formas primarias.
- 39.05.- Polímeros de acetato de vinilo o de otros ésteres vinílicos,
- 39.06.- Polímeros acrílicos en formas primarias.
- 39.07.- Poliacetales, los demás poliéteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres alílicos y demás poliésteres.
- 39.09.- Resinas amínicas, resinas fenólicas y poliuretanos, en formas primarias.
- 39.10.- Siliconas en formas primarias.
- 39.11.- Resinas de petróleo, resinas de cumarona-indeno, politerpenos, polisulfuros, polisulfonas y demás productos.
- 39.12.- Celulosa y sus derivados químicos.
- 39.16.- Monofilamentos cuya mayor dimensión del corte transversal sea superior a 1 mm,
- 39.18.- Revestimientos de plástico para suelos, incluso autoadhesivos, en rollos o losetas. Placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas, autoadhesivas, de plástico, incluso en rollos.
- 39.19.- Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14.
- 39.20.- Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias.
- 39.21.- Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.
- 39.23.- Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.
- 39.24.- Vajilla y demás artículos de uso doméstico y artículos de higiene o tocador, de plástico.
- 39.25.- Artículos para la construcción, de plástico, no expresados ni comprendidos en otra parte.
- 39.26.- Las demás manufacturas de plástico y manufacturas.

Debido a la cantidad de Series no serán detalladas una por una, sobre todo considerando que **sólo las aportaciones de 10 de ellas superan individualmente el 5 % del monto total aportado por este capítulo**. Esto se puede constatar en la tabla que se muestra a continuación y que es resultado de haber agrupado los montos totales por cada serie del sistema armonizado perteneciente al capítulo 39.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 39 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 39.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 39.
3901	1	2,889.29
3905	4	91,026.74
3906	2	364,290.07
3907	5	264,210.68
3909	4	2,010,093.89
3910	2	5,692,310.29
3911	1	259,197.55
3912	2	17,858.30
3916	2	69,962.81
3918	2	22,339.84
3919	4	282,198.49
3920	2	38,176.20
3921	1	4,544.99
3923	10	87,994.17
3924	3	252,404.35
3925	1	8,746.70
3926	6	456,976.10

Con la información filtrada de esta tabla procedí a elaborar el siguiente gráfico que nos permitió determinar visualmente la importancia porcentual de los montos totales de cada una de las series de las partidas del sistema armonizado (rubros o tipos de mercancías) pertenecientes al capítulo 39 del Arancel.

Grafico N° 56 que muestra la importancia porcentual de cada una de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo 39.



Como puede observarse de la gráfica, sólo dos series del sistema armonizado perteneciente al capítulo 39 superan el 5% del monto total aportado por este capítulo. Pudiendo resumirse la información concerniente al capítulo 39 en la siguiente tabla.

Habiéndose señalado con anterioridad el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas suscritas al capítulo 39, procederé ahora a precisar la importancia de las 2 principales Partidas del Sistema Armonizado, la (39.10.... y 30.09...) que en conjunto aportan más del **77.60 %** de lo declarado en el capítulos 30. Así tenemos lo siguiente:

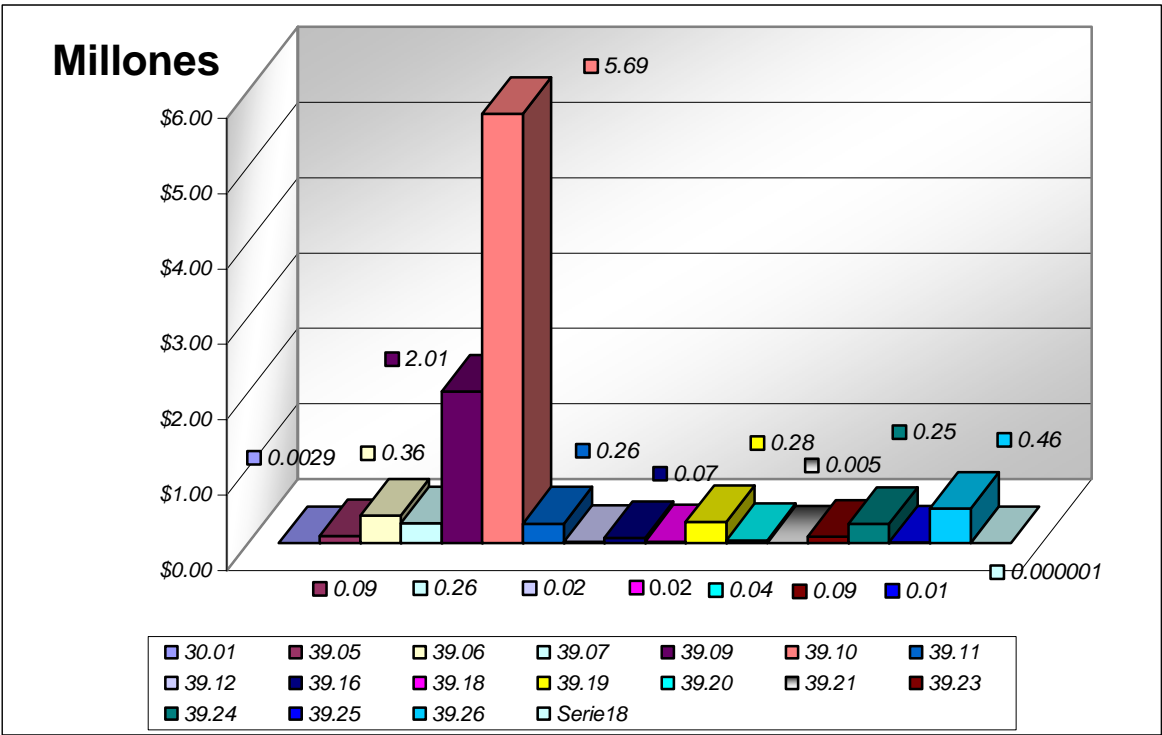
- Signadas con la partida **39.10** se encuentran *las Siliconas en formas primarias*. Se precisa que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (2) han declarado en todo el periodo de estudio la suma de **US\$ 5,692,310.29 dólares americanos**, representando ello el **57.35 %** de todo lo declarado por el capítulo 39.
- En tanto que la partida **39.09** representa a las Resinas amínicas, resinas fenólicas y poliuretanos, en formas primarias. Esta partida está integrada por (4) subpartidas, por las que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007, por la

suma de **\$2'010,093.89 dólares americanos**, monto que significa el **20.25%** de lo declarado en este capítulo.

- En lo que respecta a las **46 restantes partidas** del sistema armonizado que integran este capítulo y que también han sido objeto de declaraciones por regalías debemos señalar que **ninguna de ellas supera el 5% del monto total declarado en este capítulos** y donde la suma de todas ellas sólo alcanza la suma de **US\$ 2'222,816.26 dólares americanos**, lo que representa el **22.40%** del total declarado por el capitulo 39.

Así mismo, la representación de las partidas del capítulo 39 la presentamos en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 57 que muestra el valor FOB de las partidas que integran el Capítulo 39 del Arancel.



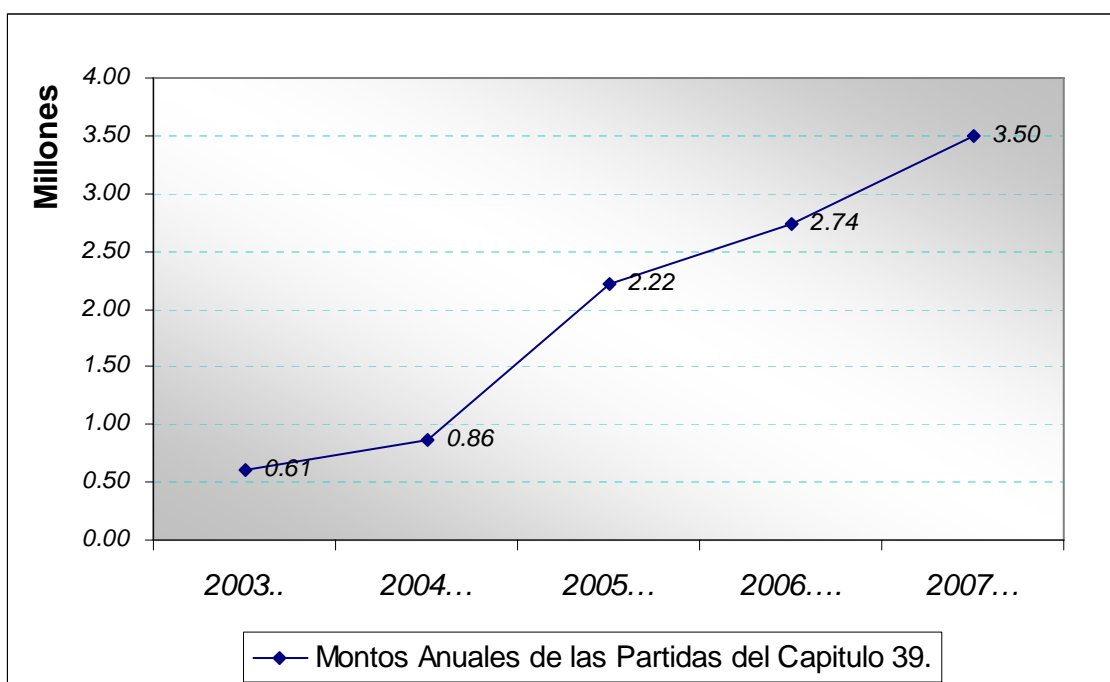
Terminaré el estudio del capítulo 39 examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías. Para lo cual se ha procedido a filtrar la información del SIGAD hasta quedarnos con una tabla de 6 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 19, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 39	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	612,125.09	859,076.76	2,217,069.81	2,736,029.59	3,500,919.20

La evolución del capítulo 39 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el periodo 2003– 2007 presenta una tendencia continua al alza, mostrado a lo largo del periodo los siguientes eventos:

En el año 2003 se hicieron declaración de mercancías sujetas al pago de regalías por la suma de US\$ **612,125.09 dólares americano** por estos rubros de mercancías. Para el año (2004) se declaro por este concepto la suma de US\$ **859,076.76 dólares americanos**, lo que significa un incremento de 28.75% con respecto al año anterior. Los años siguientes fueron de continua alza, para el año 2005 se dio un incremento de lo declarado de **61.25%** con respecto al año 2004. Para el año 2006 el capítulo 39 vuelve a presentar un incremento, esta vez no tan importante como el dado el año anterior, puesto que tan solo alcanza los **17.86%** con respecto al año 2005. Por último en el año 2007 sigue la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 39, incrementándose en **21.85%** del monto declarado el 2006. Produciéndose en consecuencia entre el final y el inicio del periodo 2003-2007 un incremento en el monto de lo declarado por este capítulo de **571%**. Así mismo se Espera para el futuro inmediato que el nivel de los montos declarados mantenga la tendencia al alza. Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo se muestra el gráfico siguiente.

Grafica N° 58 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulo 39 del Arancel.



Con esto damos por finalizado el estudio del Capítulo 39 y con ello el estudio de la Sección VII, procediendo a continuación a pasar a tratar la Cuarta Sección en Importancia del Arancel Nacional de Aduanas, en cuanto a montos declarados relacionados con regalías.

*Estudio realizado sobre la **Sección XII** del Arancel Nacional de Aduanas. La Cuarta en el Ranking en importancia por el Valor de los aportes declarados de mercancías relacionadas con Regalías durante el periodo 2003-2007.*

La Sección XII está dedicada a los **Productos de las Industrias del Calzado, Sombreros y demás tocados, Paraguas, Quitasoles, Bastones, Látigos, Fustas, y sus partes; Plumas preparadas y artículos de plumas; Flores Artificiales; y Manufacturas de cabello**, y comprende **4 capítulos** del Arancel, siendo los que van desde el 64 al 67, abarcando cada capítulo, un rubro específico tal como se desprende de lo siguiente:

64 Calzado, Polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.

65 Sombreros, demás tocados y sus partes.

66 Paraguas, Sombrillas, Quitasoles, Bastones, Bastones Asiento, Látigos, Fustas, y sus partes.

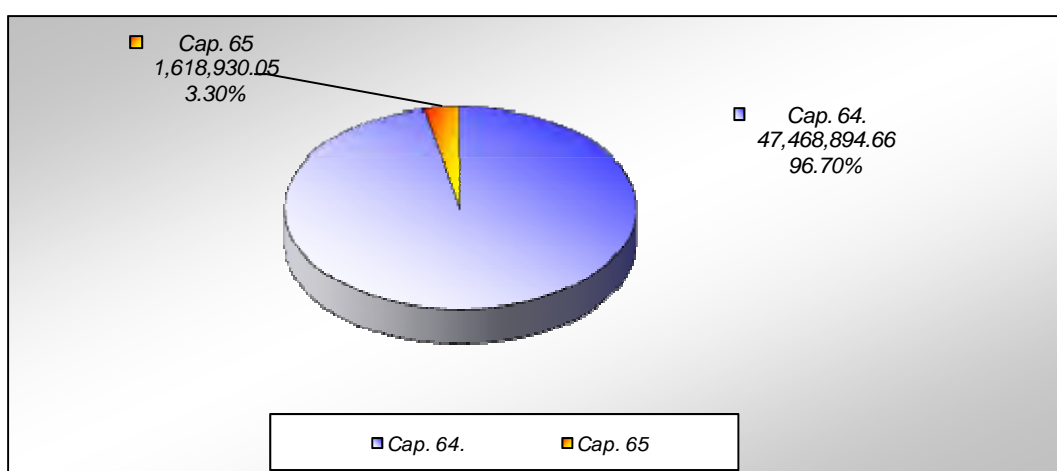
67 Plumas y plumón preparado y artículos de plumas o plumón; Flores artificiales y Manufacturas del cabello.

Habiéndose precisado cuales son los rubros específicos que comprenden la **Sección XII** con la correspondiente numeración de los capítulos pertinentes, procederé a contrastar lo dicho con la información contenida en la tabla de la hoja **SECC 2003-2007**, con la finalidad de fijar los rubros específicos que han sido objeto de declaración durante el periodo de estudio obteniéndose como resultado que son **24** filas, de las 910 que como ya se lleva dicho contienen todas las subpartidas por las que se ha declarado regalías que se encuentran integradas a la Sección XII. Estas **24** subpartidas comprendidas en la **sección XII** están **distribuidas en 3 de los 4 capítulos de esta sección**, pudiendo observarse que el capítulo faltante es el **capítulo 67**. Sin embargo debido a que el **capítulo 66**, sólo contribuye con una única partida, la de la partida **6601990000** dedicada a variados tipos de paraguas y quitasoles y que participa con un monto mínimo (\$ **296.76**) y por una sola vez (2004), es que también será considerado como faltante. Es así que por razones de orden práctico se considerara que en esta sección **sólo han sido objeto de declaración de mercancías relacionadas con regalías los capítulos 64 y 65** del Arancel. El monto de los aportes de cada uno de estos capítulos, así como el número de subpartidas que la integran, se muestra en la siguiente tabla:

Número del Capítulo de la Sección XII, por las que se ha declarado Regalías.	Números de Subpartidas Integrantes	Montos Totales por Capítulos, en dólares.
64	18	47,468,894.66
65	5	1,618,930.05
66	1	296.76
3 Capítulos	24	49,088,121.47

En esta tabla que representa los distintos capítulos de la sección XII, se puede observar la importancia de cada uno de éstos, en razón al monto del que han sido objeto de declaración y al número de subpartidas. Verificándose así mismo que los 2 capítulos, con aportes realmente significativos de esta sección, por los que se ha declarado regalías comprenden un total de **23 subpartidas arancelarias**, haciendo un monto declarado que asciende a **\$ 49'087,824.71 dólares**. La Importancia de cada uno de estos capítulos se puede apreciar mejor en el gráfico que se muestra a continuación:

Grafico N° 59 que muestra la importancia de cada capítulo declarado de la Sección XII.



Es así que la aportación del **Capítulo 64** al total declarado en la Sección XII, alcanza el **96.90 %** de la misma, mientras que la participación del capítulo **65** solamente alcanza el **3.30 %**. Es por esta razón que el estudio de esta sección se llevará a efecto mediante únicamente el análisis detallado del Capítulo 64 del Arancel, por constituir este capítulo una muestra mucho más que representativa de la Sección XII.

Análisis del Capítulo 64.-

Par dar inicio al análisis de este capítulo (**64**), dedicado a **la Industria del Calzado, Polainas y otros artículos análogos** me debo remitir al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias de los años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta llegar a visualizar sólo la información pertinente al Capítulo 64 en la Doceava Sección para quedarnos sólo con la información que muestro en la siguiente tabla:

Subpartidas de la Sección XII (64)	Monto Total por Subpartidas
64 02 190000	2,135,651.58
64 02 200000	420,727.06
64 02 910000	387,708.96
64 02 990000	17,063,840.57
64 02 999000	7,157,067.37
64 03 190000	809,958.80
64 03 910000	83,383.95
64 03 919000	62,535.68
64 03 990000	7,523,258.91
64 03 999000	3,629,388.07
64 04 111000	12,133.46
64 04 112000	213,623.16
64 04 190000	7,771,456.80
64 05 100000	39,628.80
64 05 200000	25,261.50
64 06 100000	42,768.00
64 06 200000	90,490.00
64 06 999000	12.00

El **Capítulo 64** del Arancel Nacional de Aduanas participa con **18 Subpartidas Arancelarias**, y siendo objetivo del estudio determinar la mayor cantidad de rubros comerciales o tipos de mercancías que se encuentran representadas en este capítulo, y en las partidas del sistema armonizado que las integran, así como la importancia de estas, para todo lo cual es necesario la distinción de todas las partidas que la integran por lo que se ha procedido a resaltar en negrita el segundo par de dígitos con las que se la designan. Y contrastando la tabla anterior con el Arancel observamos que de las **6 Partidas del Sistema Armonizado, sólo 5** de ellas han sido objeto de declaración aduanera relacionada con regalías. Habiendo quedado excluida la serie 64.01 dedicada a los **Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior y la suela constituyan una misma unidad.**

El capítulo 64, que el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas, son los siguientes:

- Signadas con la partida 64.**02** se encuentran *Los calzados con suela y parte superior de caucho o plástico que no constituyan una unidad.* Se precisa que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (5) han declarado

en todo el periodo de estudio la suma de US\$ **27,164,995.54** dólares americanos, representando ello el **57.22%** de todo lo declarado por el capítulo 64.

- La partida **64.03** se refiere a todo lo relacionado con los *Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural*. Esta serie está integrada por (5) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de US\$ **12,108,525.40** dólares americanos, monto que significa el **25.51%** de lo declarado en este capítulo.
- La partida **64.04** se refiere a todo lo relacionado con los *Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil*. Esta serie está integrada por (3) subpartidas, por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de \$ **7,997,213.42** dólares americanos, monto que significa el **16.84%** de lo declarado en este capítulo.
- La partida **64.05** se refiere a **todos los demás calzados tipo de calzados no señalados en series anteriores**. Esta serie está integrada por (2) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de \$ **64,890.30** dólares americanos, monto que significa el **0.14 %** de lo declarado en el capítulo 64.
- Y por último se encuentra la partida **64.06** se refiere a todo lo relacionado con las *Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes*. Esta serie está integrada por (3) subpartidas por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007 por la suma de \$ **133,270.00** dólares americanos, monto que significa el **0.28%** de lo declarado en este capítulo.

Para su fácil contrastación y para mayor claridad presentamos la información referente a los montos declarados por las distintas partidas del sistema armonizado que se encuentran relacionadas con el pago de regalías, que integran el capítulo 64 del Arancel Nacional de Aduanas en la siguiente tabla de 3 columnas.

Tabla N° 4 que detalla los aportes de las Partidas que integran el Capítulo 64 del Arancel.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 64 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 64.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 64.
6402	5	27,164,995.54
6403	5	12,108,525.40
6404	3	7,997,213.42
6405	2	64,890.30
6406	3	133,270.00

Así mismo, la representación del estudio del capítulo 64 la presento en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 60 que muestra la importancia de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el Capítulo 64 del Arancel Nacional de Aduanas.

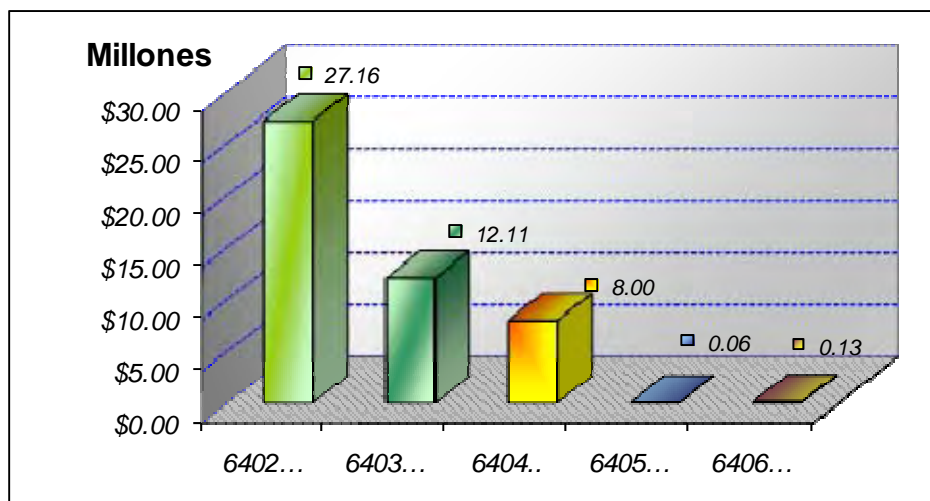
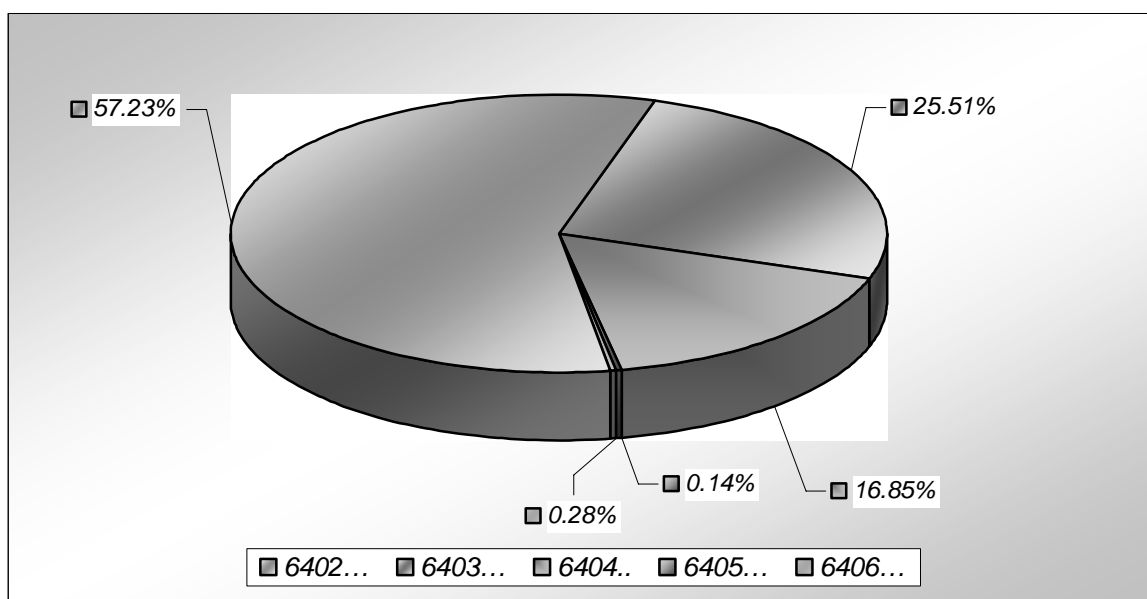


Gráfico N° 61 que muestra la importancia porcentual de cada una de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el capítulo 64.



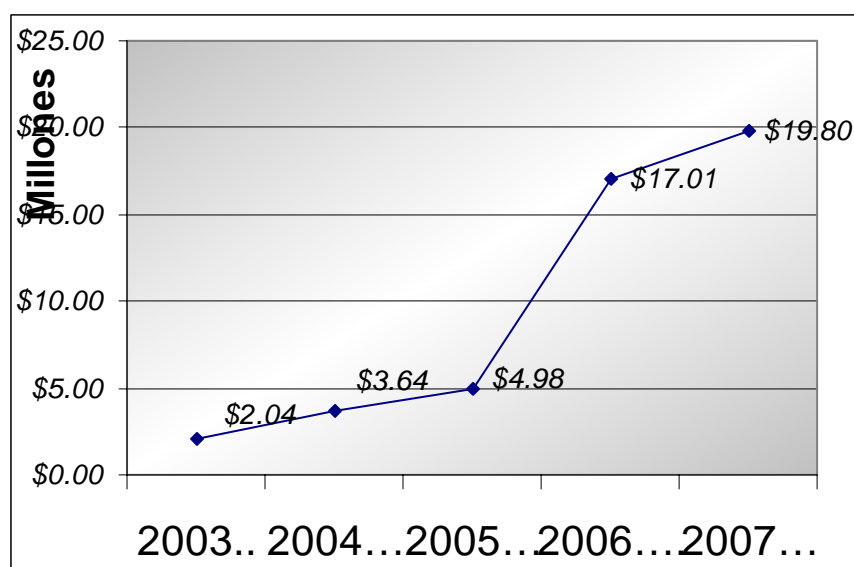
Terminaremos el estudio del capítulo 64 examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías. Para lo cual se ha procedido a filtrar la información del SIGAD hasta quedarnos con una tabla de 6 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 64, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 64	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	2,039,473.04	3,637,041.83	4,982,179.15	17,013,709.45	19,796,491.20

La evolución del capítulo 64 en lo que respecta al valor FOB declarado por concepto de regalías en el periodo 2003– 2007 presenta una tendencia continua al alza, mostrado a lo largo del periodo los siguientes eventos:

En el año 2003 se declaró mercancías sujetas al pago de regalías por la suma de US\$ **2,039,473.04** dólares americanos, Para el año 2004 se dio un incremento en el monto declarado por concepto del capítulo 64 alcanzando la suma de US\$ **3,637,041.83** dólares americanos, cifra que representa un incremento de **43.93%** con respecto al año anterior. Los años siguientes fueron de continua alza, es así que el año 2005 mostró un aumento de lo declarado de **27%** con respecto al año 2004. Para el año 2006 el capítulo 64 presenta un incremento importante que alcanza los **341%** con respecto al año 2005. Por último en el año 2007 sigue la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 64, incrementándose en **14.06%** el monto declarado en el 2006. Así mismo podemos señalar que el incremento final, es decir el aumento que muestra el año 2007 con respecto al 2003, del valor FOB relacionado con regalías de este capítulo es del **971%** con respecto a lo declarado durante el 2003. Esperándose para el futuro inmediato que el nivel de lo declarado mantenga la tendencia al alza de los montos declarados. Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo se muestra el gráfico siguiente.

Gráfica N° 62 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulo 64 del Arancel.



Con lo mencionado se da por terminado el examen del Capítulo 64 del Arancel Nacional de Aduanas, procediendo a continuación con el del Capítulo 65 para así completar el estudio de la Sección XII del Arancel.

Análisis del Capítulo 65.-

Iniciando el análisis del capítulo **65**, que se encuentra dedicado, como ya se lleva dicho **a Sombreros, demás tocados y sus partes** y que se ha constituido en el segundo más importante de esta Sección, nos remitirnos al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias de los años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y filtrando dicha fuente, para sólo visualizar la información referente a este capítulo, obteniendo de este modo la tabla siguiente:

Subpartidas de la Sección XII (65)	Monto Total por Subpartidas
6505900000	1,336,499.11
6505909000	264,769.92
6506100000	588.80
6506910000	4,956.63
6506990000	12,115.59

El **Capítulo 65** aporta **5** Subpartidas Arancelarias a la **Sección XII**, y buscando determinar la mayor cantidad de rubros comerciales que se encuentran representadas en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran empezamos por distinguirlas resaltando en negrita del segundo par de dígitos con las que se la designan. Al contrastar la tabla anterior con el Arancel he observado que de las **(7)** Partidas del Sistema Armonizado que integran este capítulo, sólo han sido objeto de esta clase de declaración aduanera **dos series de partidas**, no hallándose incluida la serie **65.01, 65.02, 65.03, 65.04** ni la **65.07**.

Es así que podemos determinar para el caso del **capítulo 65** que el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas, son los siguientes:

- Signadas con la partida **65.05** se encuentran *los Sombreros y demás tocados, de punto o confeccionados con encaje, fieltro u otro producto textil, en pieza,*

incluso guarnecidos; redecillas para el cabello, de cualquier materia, incluso guarnecidas. Se precisa que las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (2) han declarado en todo el período de estudio la suma de US\$ **1,601,269.03** dólares americanos, representando ello el **98.91%** de todo lo declarado por el capítulo 65.

- Y por último se encuentra la partida **65.06** se refiere a *Los demás tipos de sombreros y tocados, incluso guarnecidos, no incluidos en la serie anterior.* Esta serie está integrada por (3) subpartidas por las que se ha declarado en el periodo 2003-2007, incluidas las regalías por la suma de US\$ **17,661.02** lo que representa el **1.09%** de todo lo declarado por el capítulo 65.

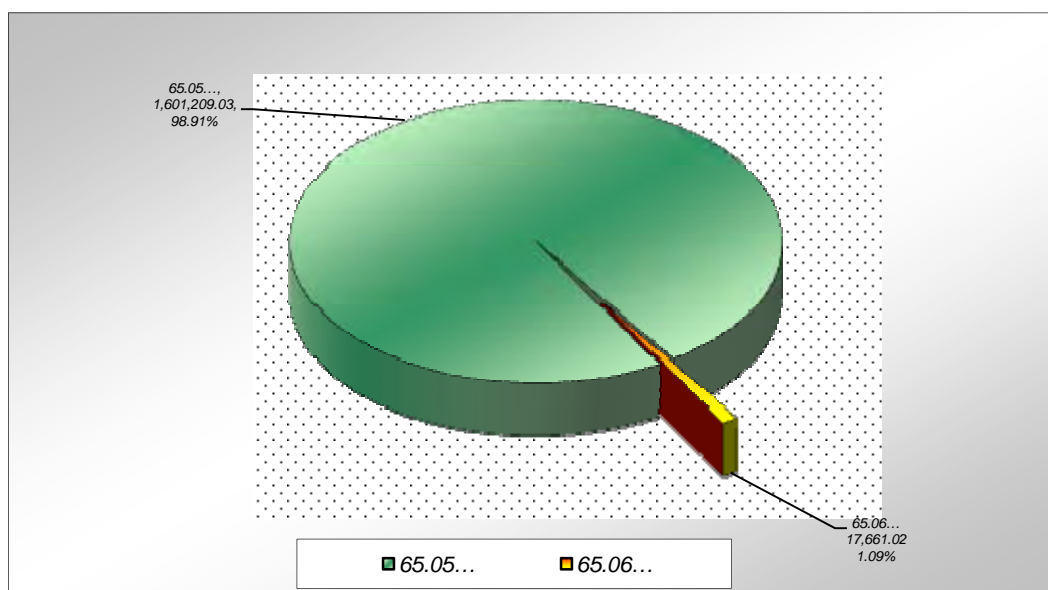
Para una fácil contrastación y para mayor claridad presentamos la información referente a los montos declarados por las distintas partidas del sistema armonizado que se encuentran relacionadas con el pago de regalías, que integran el capítulo 65 del Arancel Nacional de Aduanas en la siguiente tabla de 3 columnas.

Tabla N° 5 que detalla los aportes de las Partidas que integran el Capítulo 65 del Arancel.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 65 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 65.	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 65.
65.05	2	1,601,269.03
65.06	3	17,661.02

Así mismo, la representación de las partidas del capítulo 65 la presentamos en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 63 que muestra la importancia de las Partidas del Sistema Armonizado que integran el Capítulo 19 del Arancel Nacional de Aduanas.



Terminaré el estudio del capítulo 65 examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías.

Procediendo del mismo modo que en los casos anteriores para filtrar la información del SIGAD hasta quedarnos con una tabla de 6 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 65, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 65	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	605.00	35,830.35	38,827.47	1,108,482.97	435,481.02

Observando esta tabla podemos precisar que la evolución del capítulo 65 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el periodo 2003– 2007

presenta una tendencia errática, mostrado a lo largo del período los siguientes eventos:

En el año 2003 se declaró por mercancías sujetas al pago de regalías por este rubro una cantidad ínfima, \$ **605.00** dólares americanos. Mientras que para el año 2004 se produce un alza relativamente importante en los montos declarados, alcanzando por este concepto la suma de US\$ **35,830.35** dólares americanos, lo que significa un incremento que representa el **98.31%** del monto declarado en el 2004, lo que significa que el monto declarado el 2003 se ha multiplicado **59.22 veces** .

Para el año 2005 se mantiene prácticamente en el mismo nivel alcanzado el 2004, mostrando una ligera alza en el monto declarado, alcanzando la suma de US\$ **38,827.47** dólares americanos, lo que significa un incremento de **7.72%** con respecto al año anterior.

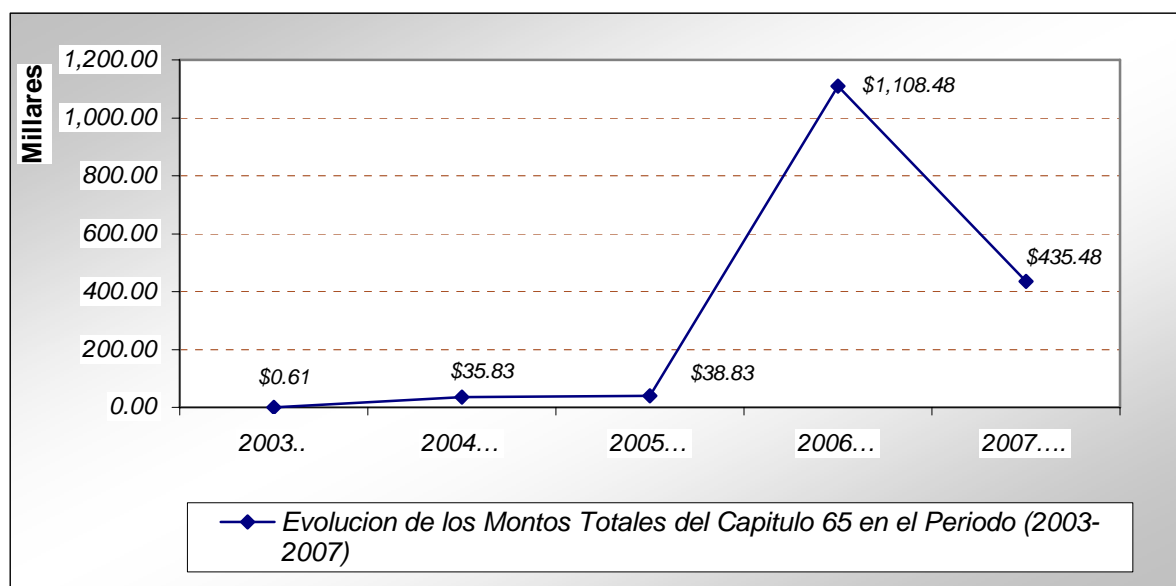
Para el año 2006 el capítulo 65 vuelve a presentar un incremento, esta vez mucho más importante que el dado durante el año 2004, alcanzando esta vez la suma de US\$ **1,108, 482.97** dólares americanos, lo que significa un incremento con respecto al año 2005, del **96.50%** de lo declarado en el 2006 o dicho de otro modo el monto del 2005 se ha multiplicado 28.54 veces lo declarado ese año.

Por último en el año 2007 presenta una caída, declarándose solamente la suma de US\$ **435,481.02** dólares americanos, lo que significa una pérdida de lo declarado por concepto del capítulo 65 del **60.71%** del monto declarado durante el 2006. Aún así lo declarado durante el último año significa un incremento con respecto a lo declarado el 2003 del **99.98%** del monto total declarado en el 2007.

No pudiendo determinarse con precisión la línea de tendencia que mostrara este capítulo en un futuro próximo.

Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo muestro el gráfico siguiente.

Gráfica N° 64 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulos 65 del Arancel.



Con esto doy por finalizado el análisis del Capítulo 65 y también por terminado el estudio de la Sección XII del Arancel Nacional de Aduanas procediendo a continuación a tratar la última de las 5 secciones elegidas como muestra para el estudio de la diversidad de mercancías sujetas al posible pago de regalías.

*Estudio realizado sobre la **Sección XVI** del Arancel Nacional de Aduanas. La Quinta en el Ranking en importancia por el Valor de los aportes declarados de mercancías relacionadas con Regalías durante el período 2003-2007.*

La Sección XVI está dedicada a Las Máquinas Y Aparatos, Material Eléctrico y sus partes; Aparatos de grabación o reproducción de sonido, Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos, y comprende 2 capítulos del Arancel, que vienen a ser los capítulos 84 y 85, abarcando cada capítulo, rubros específicos tal como se desprende de lo siguiente:

84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.

85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

Habiendo precisado cuales son los rubros específicos que comprenden la **Sección XVI** con la correspondiente numeración de los capítulos pertinentes, procederé a contrastar lo dicho con la información contenida en la tabla de la hoja **SECC 2003-2007**, con la finalidad de fijar los rubros específicos que han sido objeto de declaración durante el periodo de estudio, obteniéndose como resultado que son **143 filas**, de las 910 que como ya se lleva dicho contienen todas las subpartidas por las que se ha declarado regalías que se encuentran integradas a la Sección XVI.

Estas 143 subpartidas comprendidas en la **sección XVI** están distribuidas entre los **2 capítulos** de esta sección, **47** pertenecen a los capítulos 84 y **96 subpartidas** pertenecen al capítulo **85**. El monto de los aportes de cada uno de estos capítulos, así como el número de subpartidas que la integran, los muestro en la siguiente tabla:

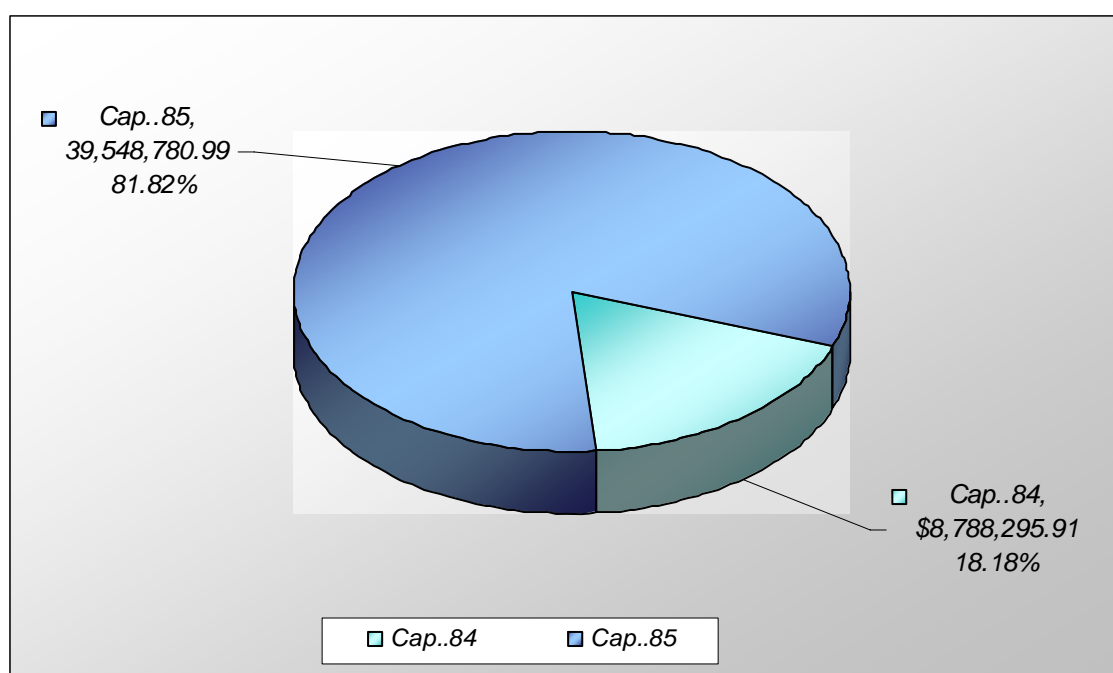
Número del Capítulo de la Sección XVI, que declaran Regalías.	Números de Subpartidas	Montos Totales por Capítulos, en dólares.
84	47	8,788,295.91
85	96	39,548,780.99
2 Capítulos	143	48,337,076.90

En esta tabla que representa los distintos capítulos de la sección XVI, se puede observar la importancia de cada uno de éstos, en razón al monto del que han sido objeto de declaración y al número de subpartidas. Verificándose así mismo que estos 2 capítulos, muestran aportes realmente significativos de esta sección, por los que se ha declarado regalías comprenden un total de **143 subpartidas**

arancelarias, haciendo un monto declarado que asciende a \$ **48'337,076.90 dólares americanos**.

La Importancia de cada uno de estos capítulos se puede apreciar mejor en el gráfico que muestro a continuación:

Gráfico N° 65 que muestra los montos como la importancia porcentual de los capítulo que integran la Sección XII.



Con este gráfico se puede observar la importancia de ambos capítulos, así como el aporte porcentual de cada uno de ellos, participando el **capítulo 84** con el **18.18%** de lo declarado por la sección XVI, mientras que el **capítulo 85 aporta el 81.8% de lo declarado**.

A continuación se procederá el análisis de cada uno de ellos, siguiendo el orden de su importancia.

Análisis del Capítulo 85.-

Este capítulo (85), el dedicado a los **Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; y las partes y accesorios de estos aparatos** y se ha constituido en el

capítulo más importante de esta Sección, nos remitimos al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias de los años 2003-2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta llegar a visualizar sólo la información pertinente al Capítulo 85 en la Sección XVI. Con lo que se logro obtener la información siguiente:

Subpartidas de la Sección IV (85)	Monto Total por Subpartidas
8501201900	173.60
8501312000	16.50
8501521000	3,273.20
8503000000	435.24
8504319000	2,070.50
8504401000	1,349.95
8504409000	2,287.60
8504501000	3,552.51
8504509000	1,366.19
8504900000	8,235.92
8505110000	106.86
8505200000	15,091.12
8507100000	144,943.56
8507200000	110,952.98
8507300000	208.96
8509800000	9,508.74
8511209000	5,718.17
8511309200	32,311.43
8511409000	24,482.40
8511809000	78,945.38
8511909000	2,048.52
8512209000	315,126.91
8512300000	14,416.16
8512301000	4,989.60
8517180000	21,543.32
8517199000	504.56
8517500000	4,063,150.56
8517610000	10,135,565.91
8517621000	42,106.61
8517622000	18,344.17
8517629000	3,369,130.89
8517699000	1,856,680.08
8517700000	5,505,202.67
8517900000	961,680.97
8523402100	53,090.39
8523402200	5,776.70
8524310000	247,701.01
8524320000	223,322.50

8524390000	63,312.68
8524519000	2.40
8524539000	9.00
85 25 201100	17,010.00
8525201900	5,665,045.79
8525802000	47,880.00
85 27 190000	2,760.00
8527910000	4,824.00
85 29 102000	64,088.26
8529909000	5,439,558.79
85 31 800000	99.96
85 32 290000	2,304.80
85 33 290000	414.97
8533409000	975.34
85 36 101000	503.70
8536102000	1,332.79
8536109000	425.80
8536202000	25.72
8536309000	86.80
8536410000	13,060.00
8536411000	3,326.40
8536419000	3,324.52
8536491100	37,981.60
8536491900	6,086.80
8536501100	64,995.52
8536501900	25,516.25
8536509000	35,198.79
8536901000	2,610.87
8536909000	90.46
85 37 100000	503.35
8537101000	471.33
8537109000	685.20
85 38 900000	928.75
85 39 229000	12.38
8539299090	146.51
8539310000	1,180.44
8539311000	1,970.38
8539399000	2,529.85
8539490000	1,973.25
85 41 300000	2,718.28
85 42 100000	826.93
8542290000	20.31
85 43 891000	2,634.97
8543899000	4,294.49
85 44 200000	393,853.56
8544300000	56,795.40
8544411000	225,498.72
8544412000	10,800.50

Como puede observarse de la gráfica, **sólo tres series del sistema armonizado perteneciente al capítulo 85 superan el 5%** del monto total aportado por este capítulo. Pudiendo resumirse la información concerniente a este capítulo en la siguiente tabla.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 85 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 85.	Valor % de las Series de Partidas	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 85.
85.17	10	65.68%	25,973,909.74
85.25	3	14.49%	5,729,935.79
85.29	2	13.92%	5,503,647.05
Todas las demás. (23 +)	81	5.92%	2,341,288.41

Habiendo señalado con anterioridad el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas suscritas al capítulo 81, procederemos ahora a precisar la importancia de las 3 principales Partidas del Sistema Armonizado, la (85.17., 85.25... y 85.29..) que en conjunto aportan del **94.09 %** de lo declarado en el capítulos 85. Así tenemos lo siguiente:

- Signadas con la partida **85.17** se encuentran *los Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable.* Preciso que todas las subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo (10) han declarado en todo el período de estudio la suma de **US\$ 25,973,909.74 dólares americanos**, representando ello el **65.68 %** de todo lo declarado por el capítulo 85.
- En tanto que la partida 85.25 representa a los *Aparatos emisores de radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión, cámaras fotográficas digitales y videocámaras.* Esta serie está integrada por (3) subpartidas, por las que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007, por la suma de **US\$ 5,729,935.79**

dólares americanos, monto que significa el **14.49%** de lo declarado en este capítulo.

- Y por último la partida **85.29** representa a las *Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28*. Esta serie está integrada por (2) subpartidas, por las que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007, por la suma de \$ **5,503,647.05 dólares americanos**, monto que significa el **13.92%** de lo declarado en el capítulo 85.
- En lo que respecta a las 23 restantes partidas del sistema armonizado que integran este capítulo y que también han sido objeto de declaraciones por regalías debemos señalar que ninguna de ellas superan el 2% y sólo tres de ellas superan el 1% del monto total declarado en este capítulos y donde la suma de todas ellas sólo alcanza la suma de \$ **2'341,288.41 dólares americanos**, lo que representa el **5.92%** del total declarado por el capítulo 85.

Termino el estudio de este capítulo examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías. Para lo cual he procedido a filtrar la información del SIGAD hasta quedarnos con una tabla de 8 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 85, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

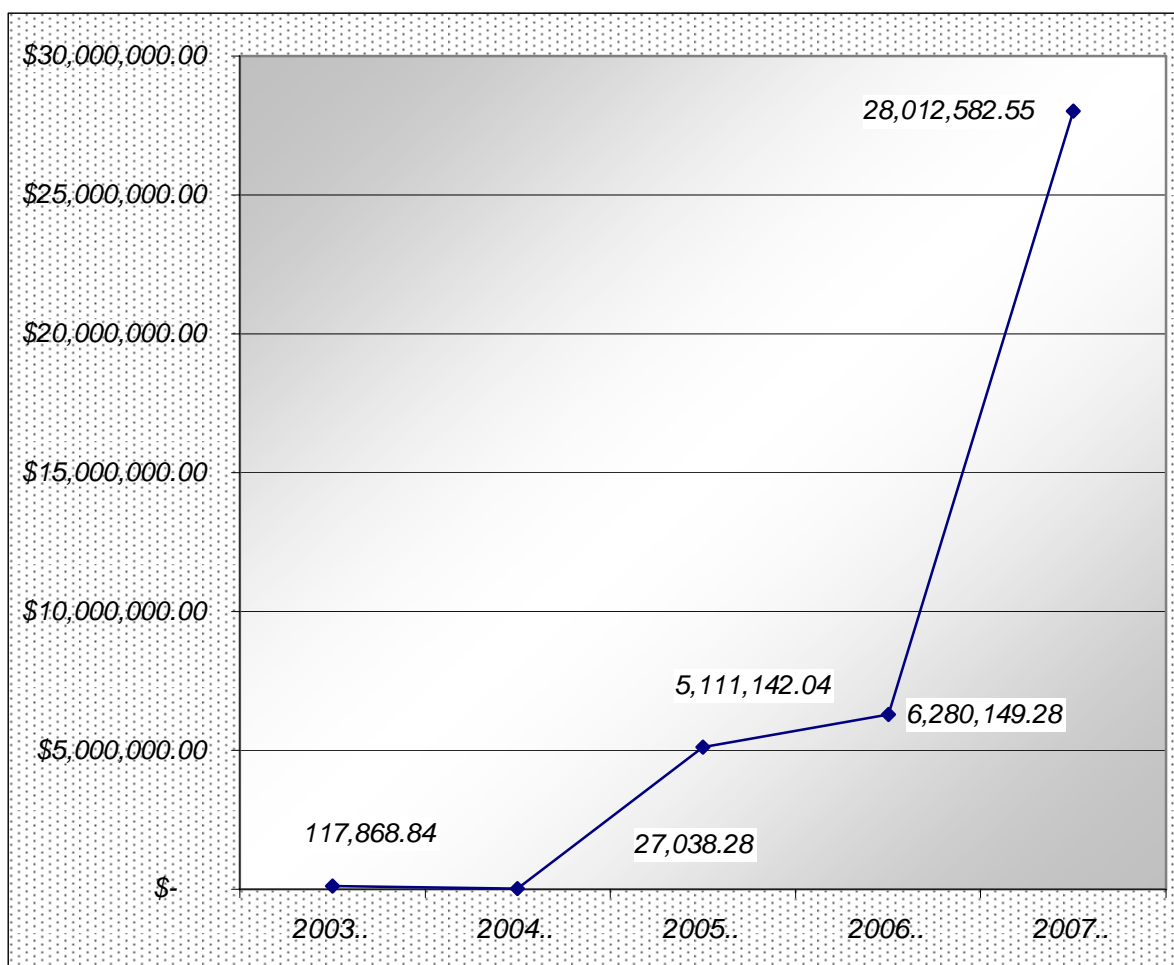
A	C	D	E	F	G
Capítulo 85	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	117,868.84	27,038.28	5,111,142.04	6,280,149.28	28,012,582.55

La evolución del capítulo 85 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el período 2003– 2007 muestra en los últimos años de este período una tendencia al alza, manifestando a lo largo del período los siguientes eventos:

Durante el año 2003 se declaró por este concepto, mercancías del capítulo 85 sujetas al pago de regalías, por la suma de US\$ **111,868.84 dólares americanos**, mostrándose para el año siguiente un importante descenso habiendo llegado a declararse sólo US\$ **27,038.28 dólares americanos**, lo que significa una caída del **75.83%** de lo declarado en año anterior. Sin embargo los tres años muestran una continua alza, es así que el 2005 presenta un salto importante, llegando a declararse la suma de \$ **5'111,142.04 dólares americanos**, lo que representa un incremento de **189.03 veces** lo declarado en el 2004, o dicho de otro modo este incremento significa el **99.47%** del monto declarado el 2005- Para el año 2006 el capítulo 85 vuelve a presentar un incremento que alcanza los **18.61%** con respecto a lo declarado el año 2005. Por último en el año 2007 sigue la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 85, mostrando en esta oportunidad un salto mucho más importante que el mostrado en el año 2005, produciéndose un incrementándose de **446.04%** del monto declarado el 2006, lo que a su vez representa un aumento equivalente a 237.65 veces lo declarado al inicio del periodo de estudio (año 2003). Esperándose para el futuro inmediato que el nivel de lo declarado mantenga la tendencia al alza de los montos declarados, dada la naturaleza de las mercancías circunscritas bajo este capítulo.

Para la mejor comprensión de la evolución que presenta este capítulo se muestra el gráfico siguiente.

Grafica N° 67 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulo 85 del Arancel.



Con esto doy por finalizado el examen del Capítulo 85, y procederé a continuación a desarrollar el segundo capítulo que conforma la Sección XVI, es decir el capítulo 84 del Arancel Nacional de Aduanas, con lo que terminaríamos el análisis de la Quinta Sección más importante del Arancel en cuanto a montos declarados relacionados con regalías en el periodo 2003-2007, y con ello el estudio por Secciones.

Análisis del Capítulo 84.-

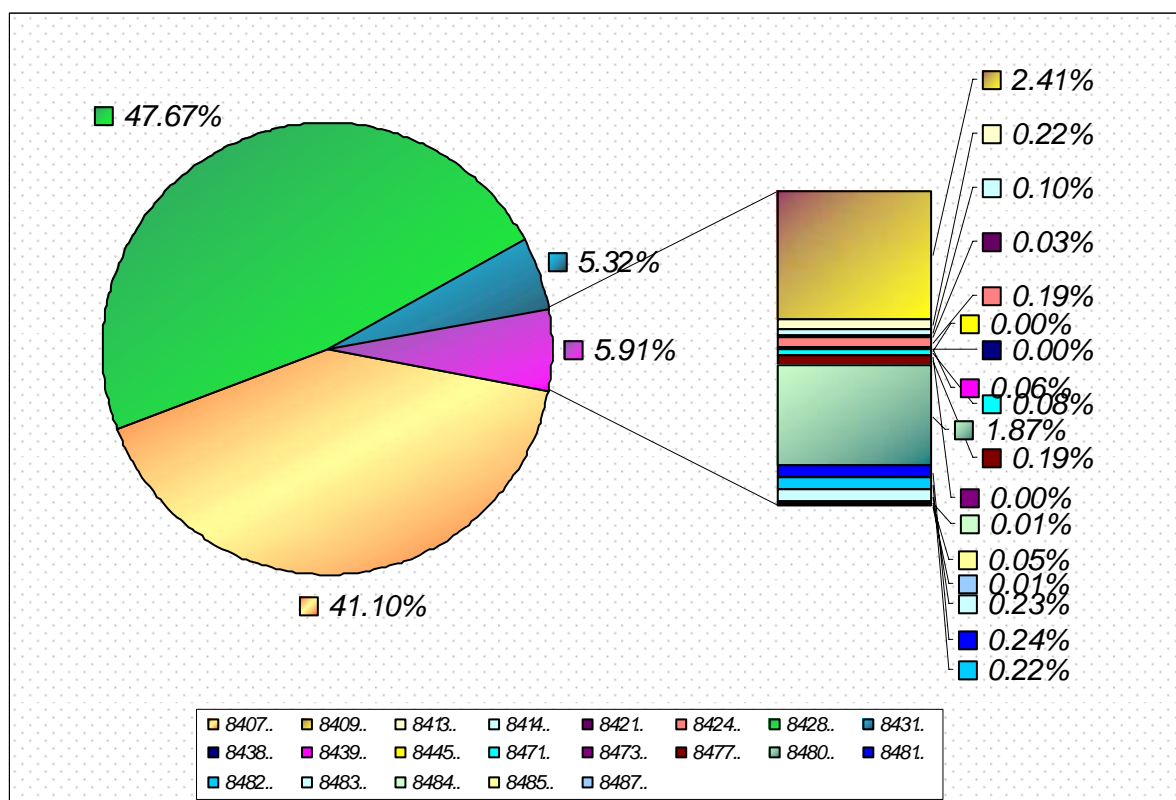
Para dar inicio al análisis de este capítulo (84), el dedicado a **Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos**, y que se ha constituido en el segundo más importante de esta Sección, debo remitirme al libro signado como Valor por Subpartidas Arancelarias de los años 2003-

2007, en cuya Hoja SECC 2003-2007, y procediendo a sucesivos filtrados hasta llegar a visualizar sólo la información pertinente al Capítulo 84 en la Sección XVI. Con lo que se logro obtener la información siguiente:

Subpartidas de la Sección XVI (84)	Monto Total por Subpartidas
84 07 320000	3,611,825.90
84 09 915000	29.20
8409916000	211,377.59
8409917000	667.53
84 13 500000	2,631.80
8413811000	14,950.00
8413819000	1,222.57
8413919000	663.12
84 14 200000	1,903.35
8414590000	6,459.42
84 21 310000	144.48
8421399000	2,136.98
84 24 200000	10,565.02
8424890000	1,375.66
8424899000	4,052.74
8424909000	1,134.78
84 28 101000	157,566.56
8428109000	3,917,211.46
8428400000	115,020.00
84 31 310000	467,115.91

El Capítulo **84** aporta **47 subpartidas arancelarias** y siendo el objeto de este estudio determinar la mayor cantidad de rubros comerciales o tipos de mercancías que se encuentran representadas en este capítulo y en las partidas del sistema armonizado que las integran, su distinción se ha llevado a efecto resaltando en negrita el segundo par de dígitos con las que se la designan. Al contrastar la tabla anterior así tratada con el Arancel observamos que de las **87 Partidas** del Sistema Armonizado que integran este capítulo sólo han sido objeto de declaración aduanera relacionada con regalías **21** de ellas. Con la información filtrada de esta tabla procedí a elaborar el siguiente gráfico que nos permitió determinar visualmente la importancia porcentual de los montos totales de cada una de las series de las partidas del sistema armonizado (rubros o tipos de mercancías) pertenecientes al capítulo 84 del Arancel.

Grafico N° 68 muestra la importancia porcentual de las Partidas que integran el capítulo 84



Como puede observarse de la gráfica, **sólo 3 series del sistema armonizado perteneciente al capítulo 84 superan el 3% del monto total aportado por éste.** Pudiendo resumirse la información concerniente a este capítulo en la siguiente tabla.

Serie de Partidas del Sistema Armonizado del Capítulo 84 que han sido objeto de Declaración.	Número de Subpartidas que integran el Sistema Armonizado del Capítulo 84.	Valor % de las Series de Partidas	Montos Totales en \$ de las Partidas del Sistema Armonizado del capítulo 84.
84.28	3	47.67%	4,189,798.01
84.07	1	41.10%	3,611,825.90
84.31	1	5.32%	467,115.91
Todas las demás. (44+)	16	5.91%	519,556.09

Habiéndose señalado con anterioridad el total de **Géneros de Mercancías** (léase Partidas del Sistema Armonizado) declaradas suscritas al capítulo 84, procederemos ahora a precisar la importancia de las 3 principales Partidas del Sistema Armonizado, la (84.28., 84.07. y 84.31..) que en conjunto aportan del **94.09 %** de lo declarado en el capítulos 84. Así tenemos lo siguiente:

- Signadas con la partida **84.28** se encuentran *Los otros tipos de máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga o manipulación, ejemplo: ascensores, escaleras mecánicas, transportadores, teleféricos, no incluidos en otras series.* Se precisa que las 3 subpartidas incluidas dentro de este rubro productivo han declarado en todo el período de estudio la suma de **\$ 4,189,798.01 dólares americanos**, representando ello el **47.67 %** de todo lo declarado por el capítulo 85. Sin embargo hay que precisar que de estas tres subpartida, la más importante por el monto declarado es la **8428.10.90.00**, que por si sola aporta **\$ 3'917,211.46 dólares americanos**, y que esta subpartida a todo el universo de ascensores y montacargas con excepción de los ascensores sin cabina ni contrapeso que tienen una subpartida distinta.
- En tanto que la partida **84.07** representa a los *Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa (motores de explosión).* Esta serie está integrada por solo (1) subpartidas, la **8407.32.00.00** y que está dedicada a los Motores de émbolo (pistón) alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del Capítulo 87, de una cilindrada superior a 50 cm³ pero inferior o igual a 250 cm³, por la que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007, por la suma de **US\$ 3'611,825.90 dólares americanos**, monto que significa el **41.10%** de lo declarado en este capítulo.
- Y por último la partida **84.31** que representa a las *Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de las partidas 84.25 a 84.30.* Esta serie se encuentra integrada sólo por una subpartida, la **8431.31.00.00** dedicada a las partes destinadas a los ascensores, montacargas o escaleras mecánicas, por las que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007, por la suma de **\$ 467,115.91 dólares americanos**, monto que significa el **5.32%** de lo declarado en el capítulo 84.

- En lo que respecta a **las 16 restantes partidas** del sistema armonizado **que integran este capítulo** y que también han sido objeto de declaraciones por regalías debemos señalar que **ninguna de ellas superan el 3%** y **sólo dos de ellas superan el 1% del monto total declarado** en este capítulo y donde la suma de todas ellas sólo alcanza la suma de **US\$ 519,556.09 dólares americanos**, lo que representa el **5.91%** del total declarado por el capítulo 84.

Terminaré el estudio de este capítulo examinando la evolución de los montos totales por año en la que haya participado mercancías que se encuentren bajo el ámbito de este capítulo y a la vez hayan sido objeto de declaraciones por regalías. Para lo cual he procedido a filtrar la información del SIGAD hasta quedarnos con una tabla de 6 columnas en la que se precisa los montos totales por año que presenta el capítulo 84, los cuales se encuentran detallados en la tabla que sigue:

A	C	D	E	F	G
Capítulo 84	2003	2004	2005	2006	2007
Montos Totales en \$ Declarados por Año.	14,456.64	97,616.15	1,211,102.83	3,067,037.67	4,398,082.62

Observando esta tabla podemos precisar que la evolución del capítulo 84 con respecto al valor FOB declarado por concepto de regalías en el período 2003– 2007 muestra una continua tendencia al alza, manifestando a lo largo del período los siguientes eventos:

Durante el año 2003 se declaro por este concepto, mercancías del capítulo 84 sujetas al pago de regalías, por la suma de **\$ 14,456.64 dólares americanos**, produciéndose un aumento para el año siguiente, cuando se llegó a declararse la suma de **\$ 97,616.15 dólares americanos**, lo que significa un incremento del **675%** de lo declarado en el 2003.

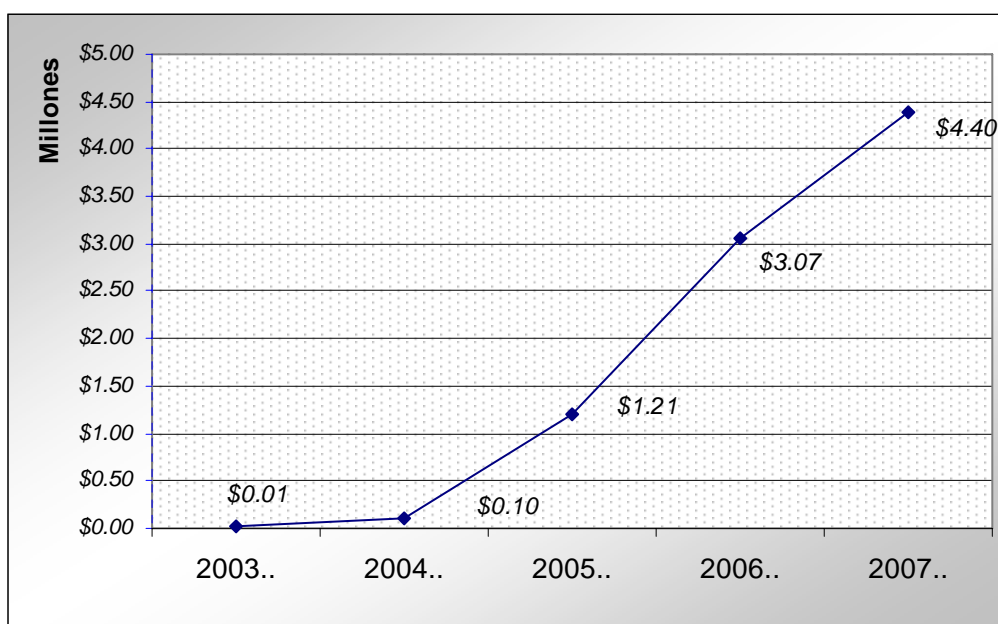
Los tres años siguientes mantienen una continua alza, pero es en el año 2005 que se da un importante salto en los montos declarados, llegando a la suma de \$ **1'211,102.83 dólares americanos**, lo que representa un incremento de **12.41 veces** lo declarado en el 2004, o dicho de otro modo este incremento significa el **91.94%** del monto declarado el 2005.

En el año 2006 el capítulo 84 vuelve a presentar un incremento que significa el **253%** de lo declarado el año 2005.

Por último en el año 2007 sigue la tendencia al alza de lo declarado por concepto del capítulo 84, mostrando en esta oportunidad un salto, pero de menor importancia que el mostrado en el año 2005, produciéndose un incrementándose de **143%** del monto declarado el 2006, lo que a su vez representa un aumento equivalente a **304.22 veces** lo declarado al inicio del periodo de estudio (año 2003). Esperándose para el futuro inmediato que el nivel de lo declarado mantenga la tendencia al alza de los montos declarados, dada la naturaleza de las mercancías circunscritas bajo este capítulo.

Para la mejor comprensión de la evolución que presenta el capítulo 84, se muestra el gráfico siguiente.

Grafica N° 69 que muestra la evolución de los Montos Totales Anuales del Capítulo 84 del Arancel.



Con esto estamos concluyendo el examen del Capítulo 84, con lo que a su vez terminamos el análisis de la Quinta Sección más importante del Arancel en cuanto a montos declarados relacionados con regalías en el periodo 2003-2007.

Así mismo estamos concluyendo el estudio de mercancías relacionadas con el pago de regalías pero en función a las Secciones a las que pertenecen.

En lo referente a las conclusiones de este segundo análisis, el realizado sobre las secciones del Arancel Nacional de Aduanas, así como las del estudio a nivel de Subpartidas arancelarias, los expondré junto con los resultados de los dos estudios que faltan, en la parte de esta tesis destinadas a las conclusiones, junto con las conclusiones de los demás capítulos del presente trabajo. Seguidamente realizaré el estudio por Empresas que han declarado Regalías en el periodo del 2003-2007.

6.5.- Análisis de las Empresas importadoras de mercancías por las que han declarado regalías en el periodo 2003-2007.

El desarrollo de este acápite al igual que el siguiente, el destinado al estudio de las fiscalizaciones tendrá menos extensión, ello debido al hecho de que voy a obviar detallar el procedimiento de obtención de la información pertinente, dado en que este procedimiento es el mismo que se ha aplicado en el caso de los estudios de mercancías por subpartida arancelaria y por sección. Sin embargo esto no será óbice para que lo señale de manera general. Así tenemos que para proceder al estudio relacionado a las Empresas declarantes de Importaciones de mercancías sujetas al pago de regalías durante cualquiera de los años del 2003 al 2007 he procedido en primer lugar a acceder al portal de SUNAT, de la manera como ya se explicó al desarrollar el Análisis por Subpartidas Arancelarias, en el acápite 6.3 y he procedido a extraer los datos necesarios de la misma. Pero al igual que en los estudios anteriores no he procedido a descargar toda la información referida a importaciones realizadas en este periodo sino sólo aquella que registre declaración por concepto de regalías, ¿cómo se hecho esto?, mediante la aplicación de un filtro de selección. Así mismo señalé que la información resultante de la aplicación del filtro ha sido recogida desde el formato SIGAD y lógicamente será trabajada en Formato xls, pudiendo

visualizarse en los anexos digitales que acompañan a esta tesis. El archivo digital relacionado con este acápite lo ubicará en la carpeta “*Estadísticas por Empresas*”. En cuyo interior se encuentra el libro EXCEL signado como **EMPRESA_DUA_FOB_REGALIA_2003_2007**, es en este archivo donde se ha procedido a almacenar la DATA del SIGAD relacionada con las Empresas que han importado mercancías por las que se ha declarado regalías durante el periodo de estudio que es de nuestro interés.

Este Libro Excel está compuesto por tres hojas:

- Data descargada del SIGAD.
- Data tratada por Tablas Dinámicas.
- Tabla de Empresas por Importancia.

La primera de estas hojas es la que contiene la información pertinente a este acápite y que ha sido descargada de la Base de Datos del SIGAD, y que la presentamos tal cual es, sin que hayamos realizado sobre ella ningún tipo de manipulación y tiene la estructura que se muestra a continuación.

9 Columnas de la Hoja “Data descargada del SIGAD”.								
A	B	C	D	E	F	G	H	I
ADUANA	ANO	DUA	FECHA	RUC	NOMBRE	FOB_TOT	CODIGO_MONTO	8.2.4

Esta hoja está compuesta de 9 columnas que van desde la columna A hasta la columna I, y que contienen en el mismo orden las siguientes categorías de datos:

W. **ADUANA.** – Es el código de la Aduana por donde ingresa la Mercancía.- 235
Aeropuerto Jorge Chávez y 118 Puerto del Callao.

X. **AÑO.-** Año de presentación de la DUA.

Y. **DUA.-**

Z. **FECHA.-** Señala la fecha del ingreso de la información de la DUA al Sistema Integrado de Gestión Aduanera.

AA. **RUC.-** determina del RUC de la Empresa.

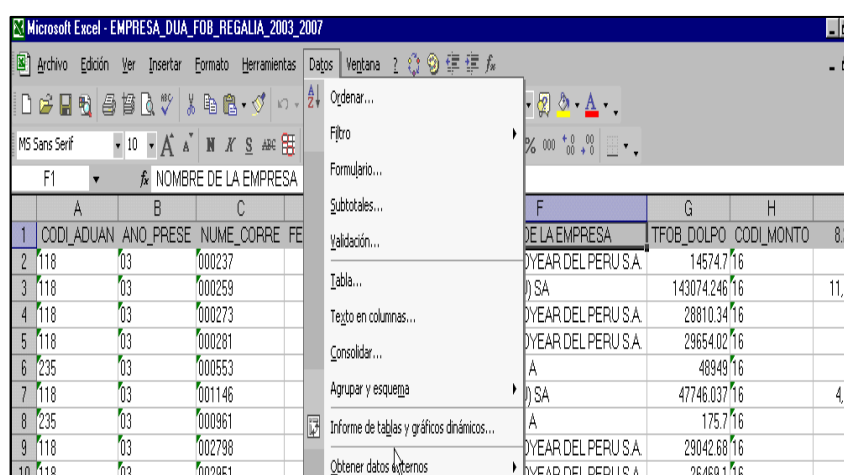
BB. **NOMBRE DE LA EMPRESA.**

CC. **FOB_TOTAL.-** Señala el valor FOB del monto total de cada operación de Importación de una empresa determinada realizada por DUA.

DD. **CODIGO_MONTO.-**

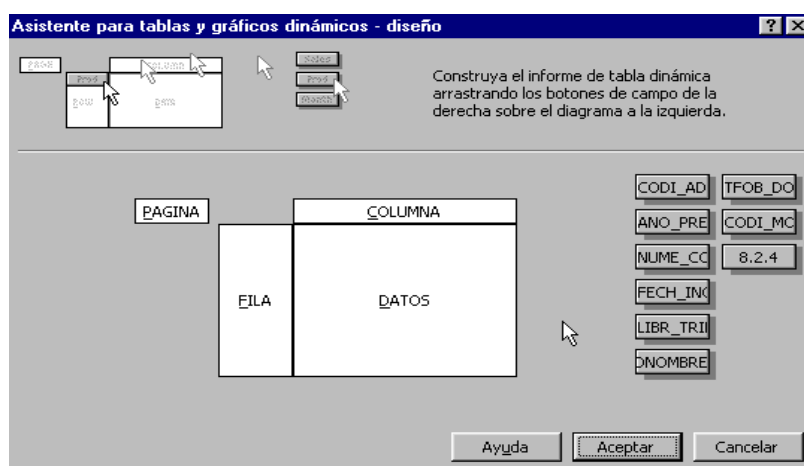
EE. **8.2.4.-** Señala el monto de declaración y pago que le ha correspondido a cada empresa por operaciones de importación de mercancías. Constituye el **valor por regalías**. La suma total de esta columna nos dará el monto total declarado de regalías durante el periodo de estudio, (2003-2007)

Hay que señalar que esta hoja está conformada por **10,814 filas**, la primera de las cuales está reservada al **nombre de las 9 columnas**, las restantes representan el total de operaciones de importaciones por las que se ha declarado regalías en el periodo 2003-2007. Dicho de otro modo durante este periodo se han dado **10,813 operaciones de importación por las que se han declarado regalías**. Dada la extensión de esta hoja, tan solo adjuntaré al presente trabajo su versión digital para su contrastación. Como segundo paso procedí a organizar la información contenida en la hoja Excel de descarga, para lo cual apliqué tablas dinámicas, organizando la información que nos interesa para el presente estudio. Esta operación la realicé del siguiente modo: En la hoja de descarga del SIGAD cliqué en la Barra de Menú, en la opción **DATOS**, una vez desplegada el menú se seleccionó la opción Informe de Tablas y Gráficos dinámicos, tal como se muestra en la siguiente figura:

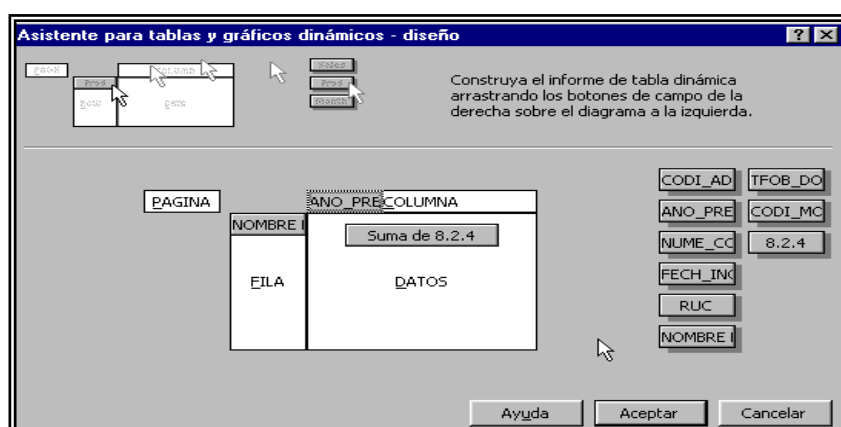


Esto nos permitirá filtrar, visualizar y organizar sólo la información necesaria para nuestro estudio, es decir organizar la información de tal manera que se nos muestre

en función al nombre de la empresa, con sus respectivos montos anuales y el monto total por empresa, pero esta vez, a diferencia de los dos estudios anteriores, ya no será sobre el Valor FOB declarado por las operaciones de Importación sino de los montos totales declarados y por lo que efectivamente debiera pagarse por concepto de regalías. Para ello una vez iniciado el **asistente de tablas y gráficos dinámicos** se procederá a gestionar la información de acuerdo a nuestros requerimientos, usando las opciones que nos muestra el siguiente cuadro del asistente.



Es por esta razón que a la columna FILA arrastraré el bloque **Nombre** (nombre de la Empresa), en la columnas DATOS, se arrastrara el bloque **8.2.4**, y en la fila COLUMNA, el bloque **Año**, que es el año de presentación de la DUA. Quedando el cuadro del asistente para tablas dinámicas tal como se muestra a continuación.



El resultado de la anterior operación es que obtenemos la segunda tabla, la que denominamos *Data tratada por tablas dinámicas* y que muestra la siguiente estructura.

A	B	C	D	E	F	G
Nombre.	2003	2004	2005	2006	2007	Montos Totales declarados x las empresas x año.
ALBIS S.A.						
Nombre de Todas las Empresas que han declarado regalías por lo menos en 1 de los 5 años.						
Número total de Empresas que han declarado regalías.	Total 2003	Total 2004	Total 2005	Total 2006	Total 2007	Total de regalías declaradas en el periodo 2003-2007

Lo importante de esta tabla radica en los siguientes puntos:

1. Permite saber el número de empresas importadoras que hayan declarado mercancías relacionadas con regalías por lo menos en uno de los años del periodo del estudio. Siendo en total sólo **61 empresas** importadoras las que han declarado regalías durante los años 2003-2007. Asimismo permite saber el número de las empresas declarantes año por año.
2. Permite saber los montos totales declarados por concepto de regalía por año.
3. Permite saber los montos totales de cada una de las empresas importadoras declarantes por este concepto.
4. Permite saber el monto total declarado por concepto de regalías durante todo el periodo 2003-2007.

Consideramos que la forma de presentar la información en función al orden alfabético del nombre de las empresas no nos servía de nada, por lo que decidí ordenarla de acuerdo a la importancia del valor declarado por regalías, para ello adjunte dos columnas en las que se precisaría, en una el valor porcentual de la regalía declarada con respecto al monto total por este concepto, a la que se le denominaría **Valor %**, correspondiendo su ubicación a la columna H, en la otra columna a la que denominamos **Valor % Acumulado**, estaría ubicada en la columna I. Para que sea útil esta nueva hoja procedí a ordenarla en función a la columna G, **Monto Total** de regalías declaradas, para ello seleccionando esta columna se clikeo sobre el menú DATOS, y se señaló la opción ordenar en orden ascendente, ordenándose la data en función de la importancia del Valor declarado de las regalías. Quedándome al final con una Hoja de Datos, que viene a ser la tercera hoja y que hemos signado como **Tabla de Empresas por Importancia**, y que tendrá las siguientes características:

9 Columnas de la Hoja “Tabla de Empresas x Importancia”.								
A	B	C	D	E	F	G	H	I
Nombre de las Empresas.	2003	2004	2005	2006	2007	Total de Regalías	Valor%	% Acumulado

Es sobre esta tabla que realizaré el análisis de las empresas y dada su importancia, en el anexo la adjuntaré en su integridad, a diferencia de otras tablas. Como se puede observar en el anexo N° 3 esta tabla está compuesta de **63** filas, de las que exceptuando la primera el encabezado de la tabla y la última que es la fila del total general, todas las demás, es decir **61 constituyen la totalidad de Empresas que en el periodo de estudio han declarado mercancías sujetas al pago de regalías por los menos en uno de los cinco años del período 2003 – 2007**. Asimismo esta hoja de datos al precisar la importancia de las empresas de acuerdo al valor de las regalías declaradas nos permite elegir la muestra de estudio teniendo en cuenta las columnas H e I, correspondientes como ya se lleva dicho al Valor porcentual de las Regalías y al porcentaje acumulado de las mismas. Es así que del universo de datos mostrada por esta tabla usaremos como muestra de ésta tan solo una parte, la que estará determinada por **la columna I** que contiene el % acumulado del valor de regalías declaradas, y que muestro a continuación:

#	Empresas declarantes de Regalías.	Total General	%	% ACUMULADO
1.	NESTLE PERU S A	4,437,918.86	14.58%	14.58%
2.	UNILEVER ANDINA PERU S.A.	3,935,530.71	12.93%	27.50%
3.	L'OREAL PERU S.A.	3,771,844.11	12.39%	39.89%
4.	CADBURY ADAMS PERU S.A.	2,564,869.79	8.42%	48.31%
5.	ADIDAS CHILE LIMITADA	2,101,915.61	6.90%	55.22%
6.	CLARIANT (PERU) SA	1,905,746.13	6.26%	61.47%
7.	COLGATE-PALMOLIVE PERU	1,563,438.55	5.13%	66.61%
8.	PRODUCTOS SANCELTA DEL PERU S.A.	1,482,802.09	4.87%	71.48%
9.	EMPRESAS COMERCIALES S A	953,497.74	3.13%	74.61%
10.	T.J.C. PERU S.A	930,485.32	3.06%	77.67%
11.	COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.	881,241.26	2.89%	80.56%
12.	KRAFT FOODS PERU S.A.	651,903.47	2.14%	82.70%
13.	QUIMICA SUIZA S A	513,467.29	1.69%	84.39%
14.	CIA ERICSSON S.A.	470,556.29	1.55%	85.93%
15.	ASCENSORES SCHINDLER DEL PERU S A	391,180.83	1.28%	87.22%
16.	CEREALES C.P.W. PERU S.R.L.	348,966.72	1.15%	88.36%
17.	DROGUERIA LA VICTORIA S.A.C.	286,815.59	0.94%	89.31%
18.	V F PERU. S.A.	278,636.52	0.92%	90.22%
19.	SAGA FALABELLA S A	264,603.18	0.87%	91.09%
20.	SIKA PERU S.A.	232,473.23	0.76%	91.85%

Los valores porcentuales indican que **de las 61 empresas** que han declarado regalías, tan solo **20 de ellas engloban el 91.85% del valor Total de regalías declaradas**, es decir sólo 20 empresas declaran regalías por un **monto superior a las 9/10 partes** del total de regalías declarado. Estrechando más la muestra para hacer viable el presente estudio, observamos del cuadro anterior que el record de **las 11 primeras empresas importadoras declararon el 80.56% del Valor Total de regalías**, constituyendo con ello una muestra suficientemente representativa del universo de empresas declarantes de regalías. Para iniciar el estudio de las mismas insertamos a continuación la tabla de Importancia de las Empresas por el valor de las regalías declaradas, con la información completa de tan sólo las 11 primeras empresas importadoras de mercancías por las que se ha declarado regalías, reiterando que esta tabla ha sido incluida íntegramente en la sección anexos del presente trabajo.

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
NESTLE PERU S A		254,509.75	1,113,925.01	1,353,223.64	1,716,260.46	4,437,918.86
UNILEVER ANDINA PERU S.A.		188,299.01	1,267,279.27	1,187,390.02	1,292,562.42	3,935,530.71
L'OREAL PERU S.A.			868,603.05	1,259,964.47	1,643,276.59	3,771,844.11
CADBURY ADAMS PERU S.A.				943,102.59	1,621,767.21	2,564,869.79
ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU	1,417.24	75,332.63	62,651.80	913,561.70	1,048,952.24	2,101,915.61
CLARIANT (PERU) SA	232,647.76	491,410.38	464,627.00	365,680.37	351,380.61	1,905,746.13
COLGATE-PALMOLIVE PERU S A		1,516,395.80	47,042.75			1,563,438.55
PRODUCTOS SANCELAL DEL PERU S.A.		162,446.04	355,934.75	441,607.29	522,814.01	1,482,802.09

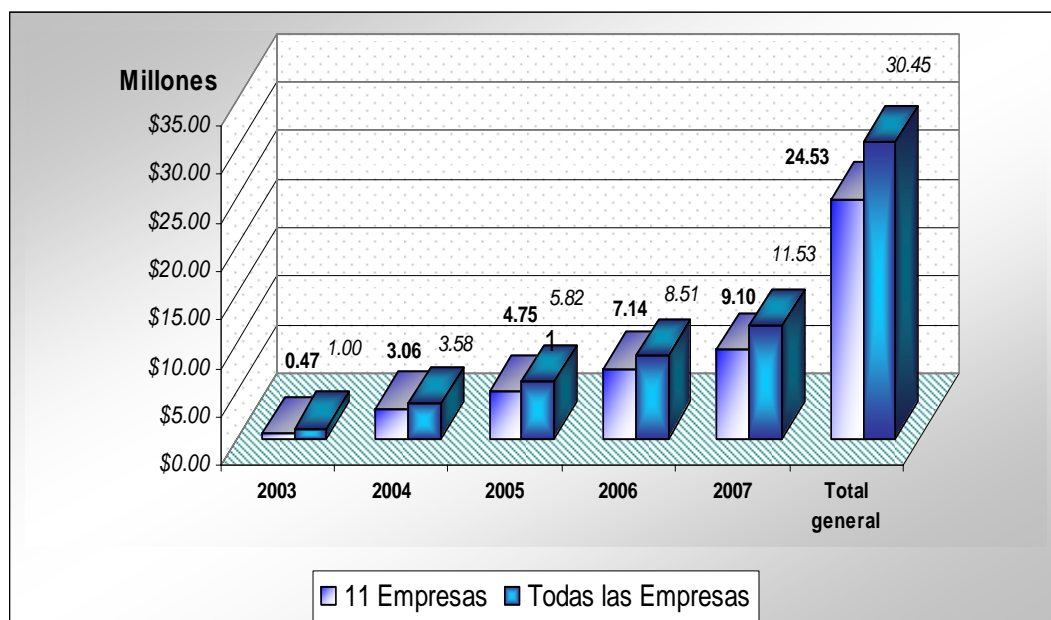
EMPRESAS COMERCIALE S S.A	127,942. 85	162,622.71	194,547.89	247,862.87	220,521.42	953,497.74
T.J.C. PERU S.A		94,722.10	219,473.92	209,620.33	406,668.97	930,485.32
COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.	112,904. 85	114,404.86	157,162.04	220,354.60	276,414.91	881,241.26
Total por año de las 10 partidas de la muestra.	474,912. 70	3,060,143.2 7	4,751,247.4 9	7,142,367.8 6	9,100,618.8 5	24,529,290. 17

Las **11** Empresas importadoras declarantes de mercancías relacionadas con regalías representan como ya se lleva dicho el **80.56%** del monto total de lo declarado por regalías. Así mismo los montos declarados por este concepto en cada uno de los años del periodo en estudio muestran un incremento de año a año tanto para las principales 11 empresas importadoras como para el total de estas empresas, tal como se puede contrastar en el siguiente cuadro:

Nombre de la Empresa	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
Total por año de las 11 empresas más importante s declarando regalías.	474,912.7 0	3,060,143. 27	4,751,247. 49	7,142,367. 86	9,100,618.8 5	24,529,290. 17
Total por año de todas las Empresas	1,001,469. 48	3,581,946. 31	5,822,893. 98	8,509,425. 95	11,532,256. 46	30,447,992. 18

Esto se puede constatar en el siguiente gráfico:

Gráfico N 70 que muestra comparativamente los montos declarados por las 10 principales empresas Importadoras en comparación con lo aportado por el total de las 61 empresas que han declarado regalías.



Como se observa, este gráfico además de lo expresado en el párrafo anterior demuestra la importancia muestral de las 11 principales empresas declarantes de regalías.

Estas 11 principales empresas importadoras de mercancías objeto de regalías, y que están presentadas de acuerdo al orden de importancia por monto declarado de regalías son las siguientes:

1. NESTLE PERU S A
2. UNILEVER ANDINA PERU S.A.
3. L'OREAL PERU S.A.
4. CADBURY ADAMS PERU S.A.
5. ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU
6. CLARIANT (PERU) SA
7. COLGATE-PALMOLIVE PERU S A

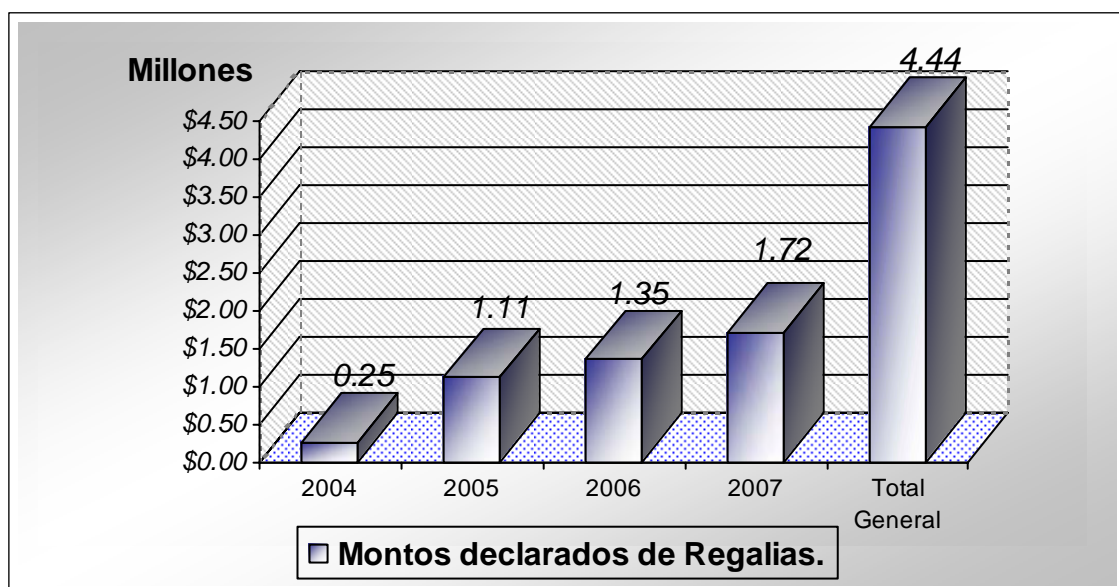
8. PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A.
9. EMPRESAS COMERCIALES
10. T.J.C. PERU S.A.
11. COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.

1.- *NESTLE PERU S.A.*- empresa dedicada a la Industria alimentaria, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
NESTLE PERU S A		254,509.75	1,113,925.01	1,353,223.64	1,716,260.46	4,437,918.86

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico:

Gráfico N 71 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa Nestlé.



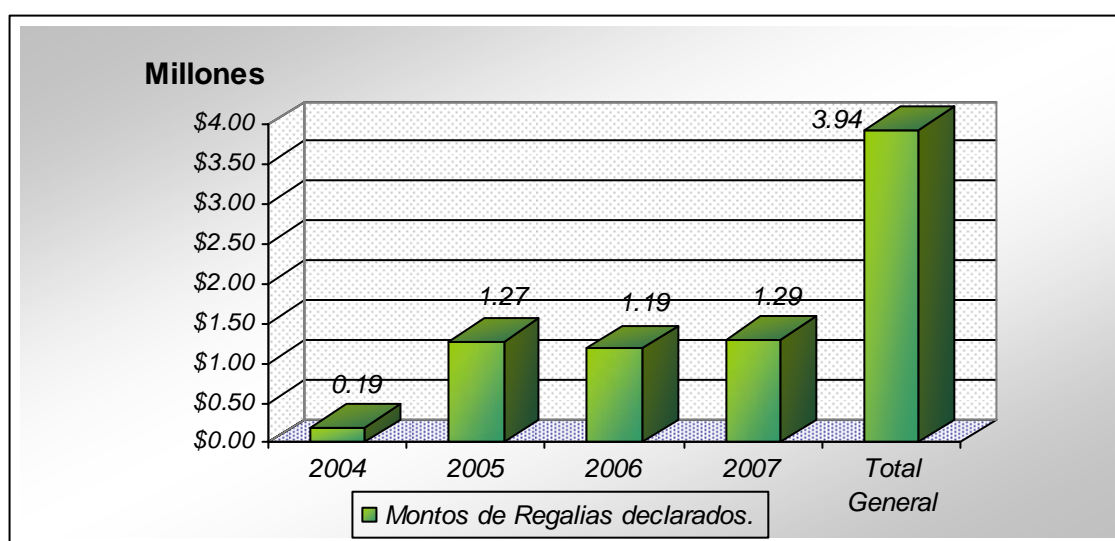
No hay que olvidar que el total declarado por regalías por esta empresa alcanza la suma de US\$ 4'437,918.86 dólares americanos, lo que representa el **14.58%** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este periodo de tiempo a través de **1182 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. De este total **95** se dieron en el 2004, **339** en el año 2005, **400** durante el año 2006 y **348** en el 2007. Lo que significa que en el transcurrir de este periodo, año a año se fue incrementado las operaciones de importación realizadas por esta empresa.

2.- *UNILEVER ANDINA PERU S.A.*- Empresa dedicada a la Industria de Productos de Nutrición, Higiene y Cuidado Personal, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
UNILEVER ANDINA PERU S.A.		188,299.01	1,267,279.27	1,187,390.02	1,292,562.42	3,935,530.71

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico:

Grafico N 72 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa Unilever Andina Perú SA.



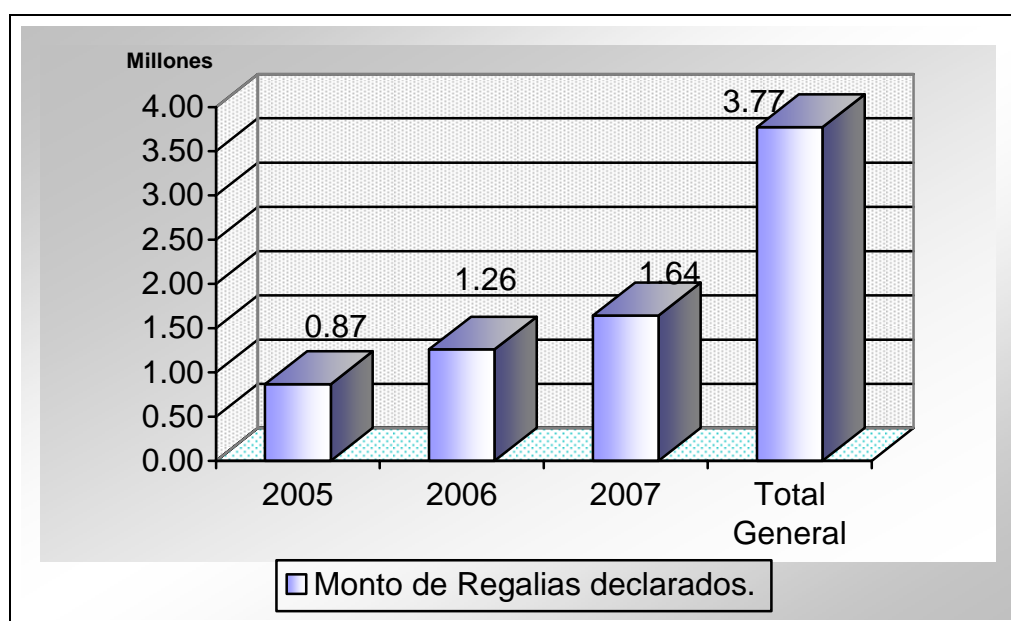
Hay que recordar que el total declarado por regalías por esta empresa es de US\$ **3'935,530.71 dólares americanos**, lo que representa el **12.93%** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este periodo de tiempo a través de **767 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. De este total **19** se dieron en el 2004, **216** en el año 2005, **262** durante el año 2006 y **270** en el 2008. Lo que significa que en el transcurrir de este periodo, año a año se fue incrementado las operaciones de importación realizadas por esta empresa.

3.- *L'OREAL PERU S.A.* - Empresa dedicada a la Industria de los Artículos de Belleza y Cuidado Personal, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
<i>L'OREAL PERU S.A</i>			868,603.05	1,259,964.47	1,643,276.59	3,771,844.11

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico:

Grafico N 73 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa. *L'OREAL PERU S.A*



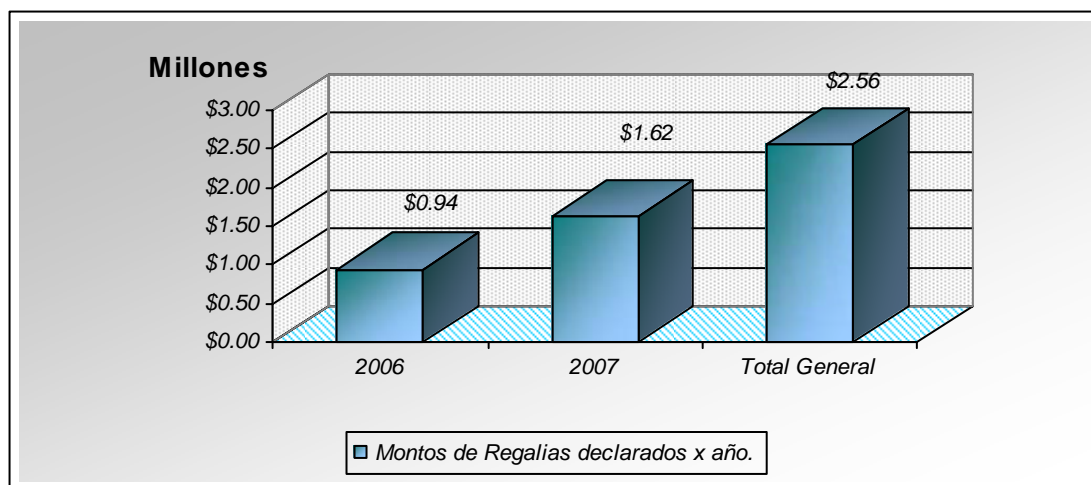
El total declarado por regalías por esta empresa es de US\$ **3'771,844.11 dólares americanos** lo que representa el **12.39 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este periodo de tiempo a través de **543 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. De este total **158** se dieron en el 2005, **184** en el año 2006, y **262** durante el año 2006 y **201** en el 2008.

4. - *CADBURY ADAMS PERU S.A.* - Empresa dedicada a la Industria de las Golosinas, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
<i>CADBURY ADAMS PERU S.A</i>				943,102.59	1,621,767.21	2,564,869.79

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico:

Grafico N 74 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa. *Cadbury Adams*



El total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de US\$ **2'564,869.79 dólares americanos**, lo cual representa el **8.42%** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado sólo se debe a

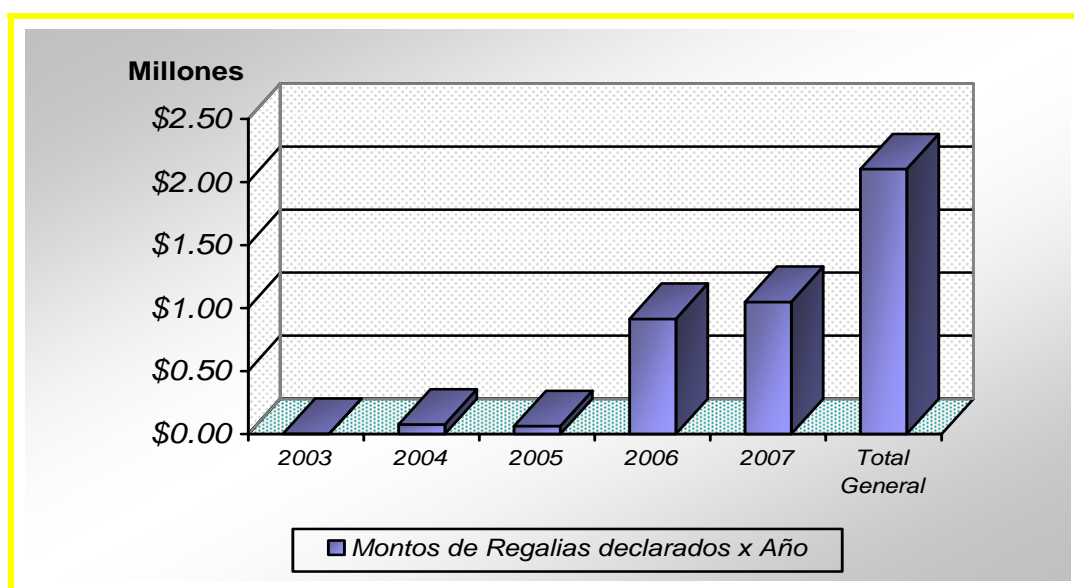
operaciones realizadas en los años 2006 y 2007, ya que en los años anteriores esta empresa no efectuó operaciones de importación de mercaderías sujetas al pago de regalías. Las que realizo se efectuaron a través de **148 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. De este total **67** se dieron en el 2006 y **81** en el 2007. Indicador claro de que la empresa no solo ha incrementado el valor de sus importaciones sino que también el número de sus operaciones de importación.

5.- *ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERÚ*.- Empresa dedicada a la Industria de las Prendas y Artículos Deportivos, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
<i>ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERÚ</i>	1,417.24	75,332.63	62,651.80	913,561.70	1,048,952.24	2,101,915.61

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico:

Gráfico N 75 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa. .- *ADIDAS CHILE LTDA SUC*



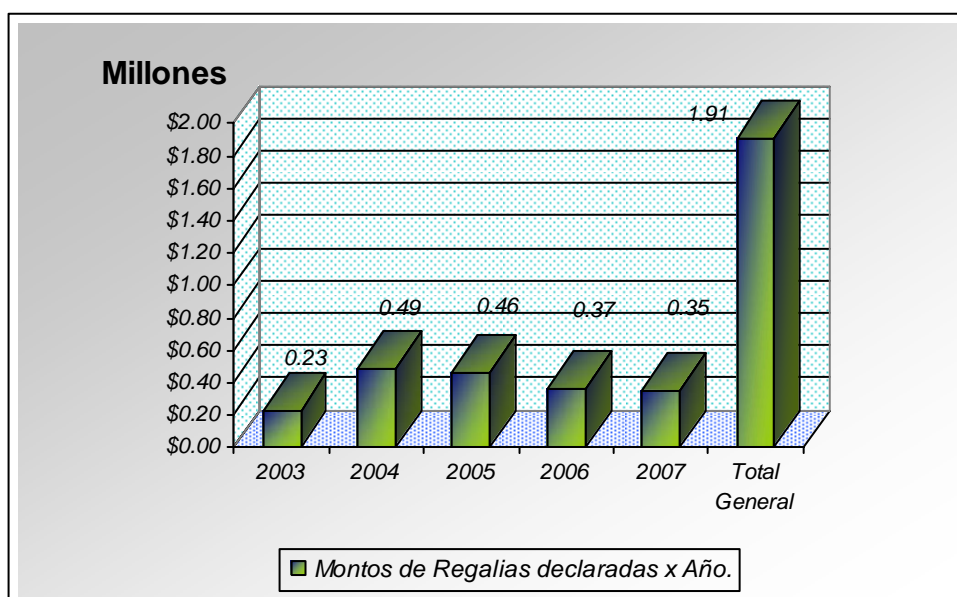
El total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de US\$ **2'101,915.61 dólares americanos**, lo cual representa el **6.90 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este periodo de tiempo a través de **986 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. De este total sólo **3** se efectuaron el 2003, mientras que el 2004 llegaron a **38** y **41** en el 2005, produciéndose un importante incremento en el año 2006 con un total de **372** operaciones, y para el año 2007 volvió a incrementarse alcanzándose las **532** operaciones. Lo que significa que en el transcurrir de este periodo, año a año se fue incrementado las operaciones de importación realizadas por esta empresa.

6.- **CLARIANT (PERU) SA.**- Empresa dedicada a la Industria Química, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
CLARIANT (PERU) SA	232,647.76	491,410.38	464,627.00	365,680.37	351,380.61	1,905,746.13

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico:

Gráfico N 76 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa. .- CLARIANT (PERU) SA



No hay que olvidar que el total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de US\$ **1'905,746.13 dólares americanos**, lo cual representa el **6.26 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007.

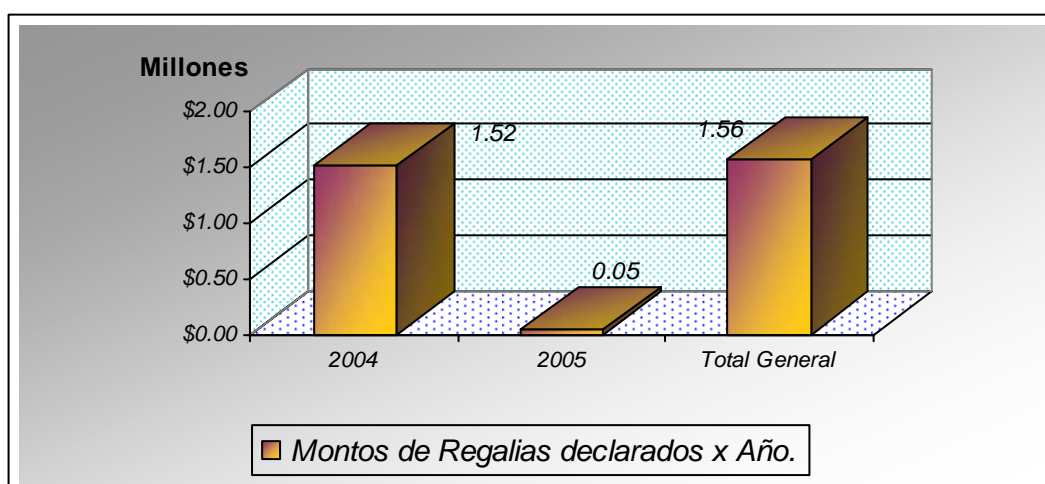
Este monto total declarado ha sido efectuado durante este periodo de tiempo a través de **794 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. De este total **131** se efectuaron el 2003, en tanto que el 2004 llegaron a **199** y **162** en el 2005, **146** operaciones de importación se realizaron el 2006, y el 2007 con un total de **156** operaciones. Mostrando esta empresa a lo largo del periodo de estudio una línea de continuidad promedio, salvo levísimas bajas tanto de operaciones de importación como en lo referente a los montos declarados por concepto de regalías.

7.- COLGATE-PALMOLIVE (PERU) SA.- Empresa dedicada a la Industria de la Higiene, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
COLGATE-PALMOLIVE PERU S A		1,516,395.80	47,042.75			1,563,438.55

Cuya representación gráfica mostramos a continuación:

Grafico N 77 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa. .- **COLGATE-PALMOLIVE (PERU) SA**



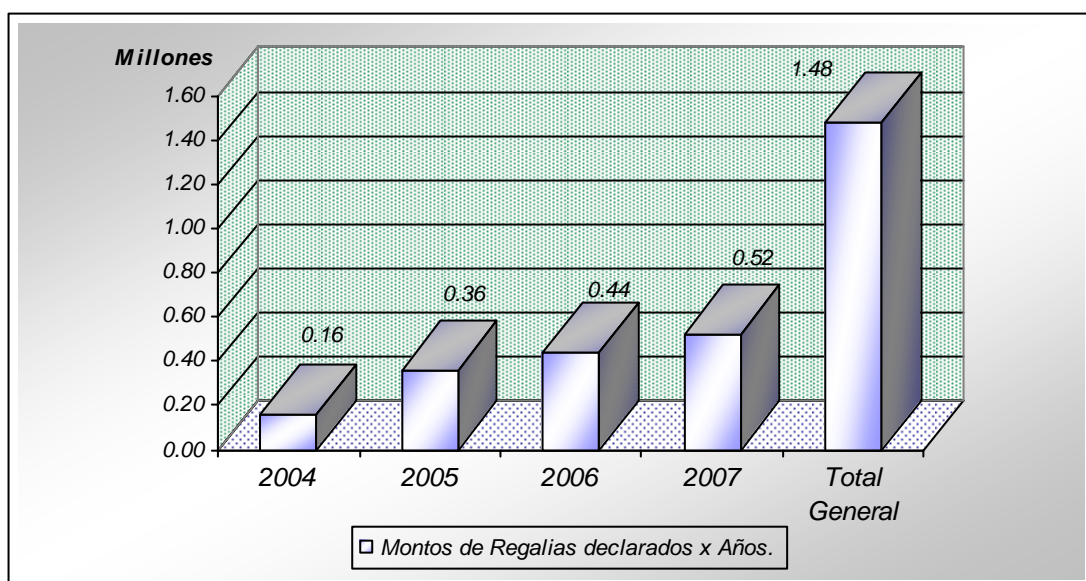
El total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de US\$ **1'563,438.55 dólares americanos**, lo cual representa el **5.13 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este periodo de tiempo de modo discontinuo a través de **276 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. De este total sólo **266** se efectuaron el 2004, en tanto que y **10** en el 2005. No habiéndose producido ninguna operación en los años 2003, 2006 y 2007. Esta discontinuidad mostrada por esta empresa es única entre los casos de las empresas estudiadas a lo largo del periodo 2003-2007, puesto que es el año 2004 el que abarca tanto en monto declarado como en número de operaciones, las que constituyen el **96.37%** de las operaciones efectuadas por esta empresa en el periodo 2003-2007.

8.- *PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A. SA.*- Empresa dedicada a la Industria de la Higiene, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A.		162,446.04	355,934.75	441,607.29	522,814.01	1,482,802.09

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico:

Grafico N 78 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa..- PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A



Recordemos que el total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de **US\$ 1'482,802.09 dólares americanos**, lo cual representa el **4.87 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007.

Este monto total declarado ha sido efectuado durante este período de tiempo a través de **257 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. No habiéndose producido operaciones en el 2003. De este total sólo **42** se efectuaron el 2004, en tanto que el 2005 llegaron a **63**, y **69** operaciones de importación se realizaron el 2006, mientras que el 2007 cerró con un total de **83** operaciones.

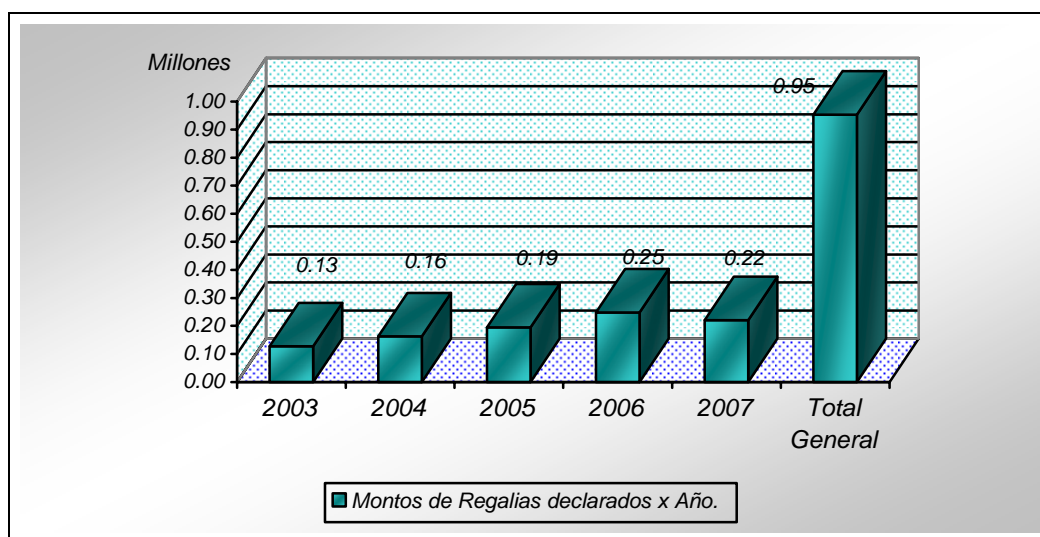
Mostrando con ello que en el transcurrir de este periodo, año a año se fue incrementado las operaciones de importaciones realizadas por esta empresa así como los montos por conceptos de regalías declarados.

9.- EMPRESAS COMERCIALES S A.- Empresa dedicada a la Industria del Calzado, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
EMPRESAS COMERCIALES S A	127,942.85	162,622.71	194,547.89	247,862.87	220,521.42	953,497.74

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico

Gráfico N 79 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa.- *EMPRESAS COMERCIALES S A*



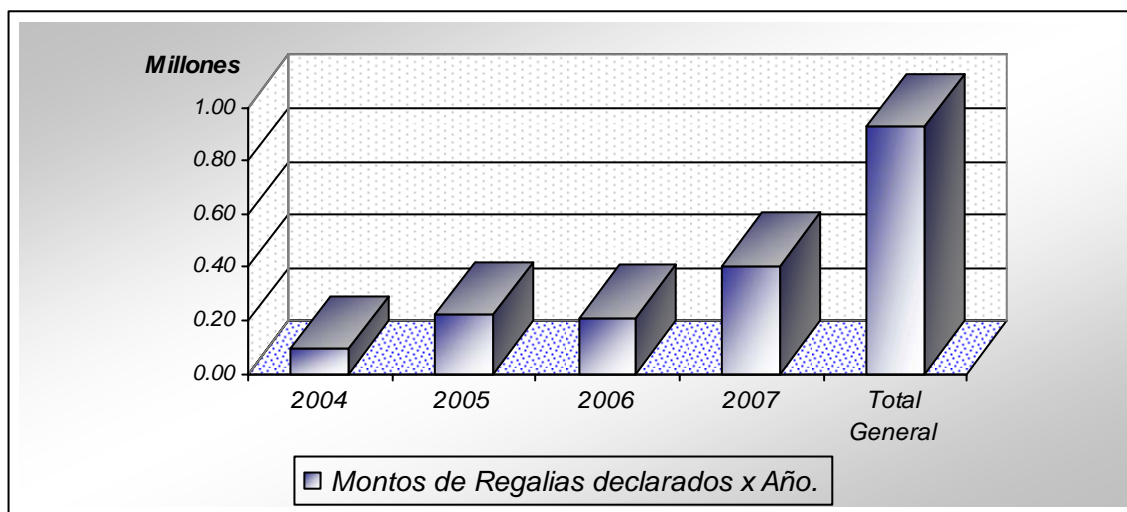
No hay que olvidar que el total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de **US\$ 953,497.74 dólares americanos**, lo cual representa el **3.13 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este período de tiempo a través de **446 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. Habiéndose producido 63 operaciones en el 2003. Mientras que en el 2004 se realizaron **77**, llegando el 2005 a **105**, y **109** se realizaron el 2006, mientras que el 2007 cerró con un total de **92** operaciones. Mostrando con ello que en el transcurrir de este periodo, año a año se fue incrementado las operaciones de importaciones realizadas por esta empresa así como los montos por conceptos de regalías declarados.

10.- *T.J.C. PERU S.A.*- Empresa dedicada a la Industria de las Confecciones, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
T.J.C. PERU S.A		94,722.10	219,473.92	209,620.33	406,668.97	930,485.32

Lo que se percibe con mayor claridad mediante el siguiente gráfico

Grafico N 80 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa.- T.J.C. PERU S.A



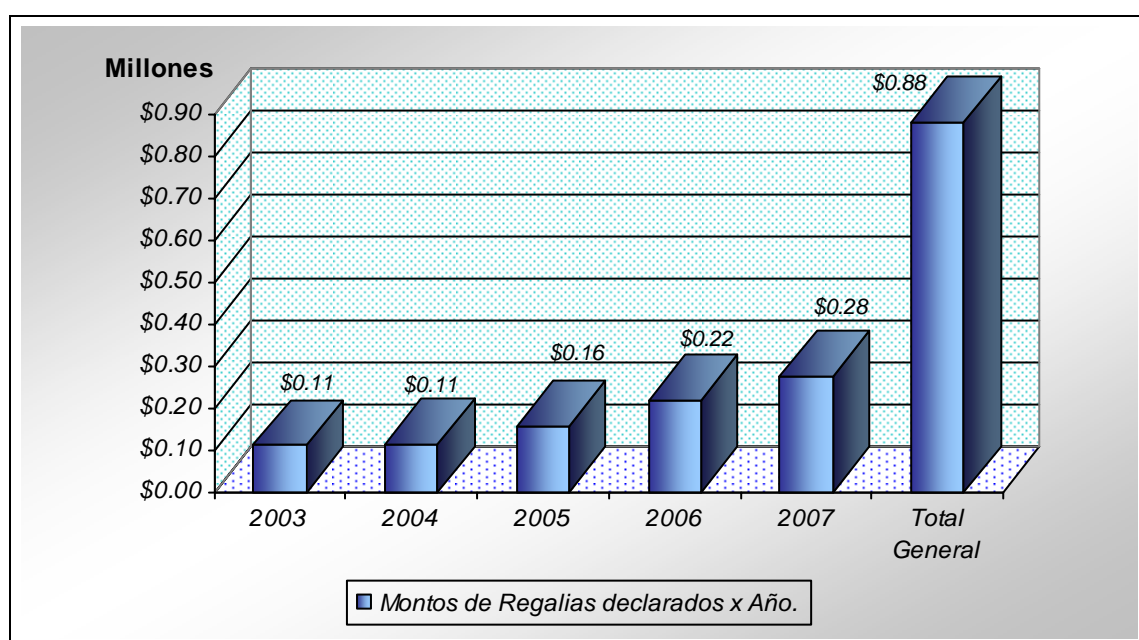
Recordemos que el total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de **US\$ 930,485.32 dólares americanos**, lo cual representa el **3.06 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este período de tiempo a través de **169 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. No habiéndose producido operaciones en el 2003. Del total sólo **14** se efectuaron el 2004, en tanto que el 2005 llegaron a **41**, y **44** operaciones de importación se realizaron el 2006, cerrando el 2007 con un total de **70** operaciones. Con lo que se observa claramente que durante este periodo las operaciones de importaciones realizadas por esta empresa así como los montos por conceptos de regalías declarados se incrementaron anualmente. Por último para terminar con el examen de la muestra constituida por las 11 empresas más importantes, que juntas constituyen el 80.56% del total declarado por regalías en el periodo 2003-2007 se verá a continuación lo correspondiente a la onceava empresa.

11.- COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.- Empresa dedicada a la Industria de los Neumáticos, muestra con respecto a los montos declarados por concepto de regalías la siguiente evolución:

Nombre de Empresas declarantes de Regalías.	2003	2004	2005	2006	2007	Total General
COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.	112,904.85	114,404.86	157,162.04	220,354.60	276,414.91	881,241.26

Esto se puede constatar mediante el grafico siguiente:

Gráfico N 81 que muestra la evolución de la declaración de regalías por parte de la Empresa.- **COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A**



Recordemos que el total declarado por regalías por esta empresa asciende a la suma de **US\$ 881'241.26 dólares americanos**, lo cual representa el **2.89 %** de todo lo declarado por este concepto en el periodo 2003-2007. Este monto total declarado ha sido efectuado durante este período de tiempo a través de **1337 operaciones** de importación, representadas por sus respectivas DUAs. En el año 2003 se efectuaron **228**. Al año siguiente se realizaron **222** operaciones, **247** se efectuaron el 2005, en tanto que el 2006 llegaron a **316**, cerrando el 2007 con un total de **324** operaciones. Con lo que se observa claramente que durante este periodo las operaciones de importaciones realizadas por esta empresa así como los montos por conceptos de regalías declarados se incrementaron anualmente.

Con esto se da por concluido el tercer análisis objeto de este capítulo, procediendo a continuación con el cuarto y último, el referido a fiscalizaciones efectuadas por la administración aduanera sobre las empresas antes descritas.

6.6.- Análisis de las Empresas importadoras de mercancías por las que han declarado regalías que han sido objeto de fiscalización por parte de la administración aduanera en el periodo 2003 – 2007.

Para llevar a efecto el estudio tendré que determinar cuáles y cuántas empresas declarantes fueron objeto de fiscalización por parte de la administración aduanera, lo que a la larga motivará, según la hipótesis planteada, la declaración de regalías en el control concurrente. Al buscar dar respuesta a esta incógnita, encontré que esta información no se podía desprender de las tablas con las cuales trabajé en el acápite anterior, hoja signada como **Data descargada del SIGAD de la Hoja de cálculo Empresas que declararon regalías en periodo 2003-2007**, conocimiento de la imposibilidad de obtener la información, debido a que toda referencia concerniente a cualquier proceso de fiscalización llevado a efecto por la SUNAT, está considerado bajo el amparo del secreto tributario, llamado en el Perú reserva tributaria – Artículo 85 del Código Tributario. Esta nueva situación que se presentó me hizo pensar en un primer momento que por lo menos en este punto no nos sería posible cumplir con las expectativas creadas al desarrollar el plan de tesis del presente trabajo. Buscando salidas a este imprevisto desarrollé un medio indirecto para recabar la información necesaria a fin precisar cuáles y cuántas de las empresas que declararon operaciones de importación de mercancías sujetas al pago de regalías fueron en algún momento fiscalizadas por la administración aduanera, sin embargo, el mecanismo que ideamos resulta ser demasiado laborioso por la minuciosidad que requiere al tener que ponderar empresa por empresa, (las 61 que declararon regalías en el período 2003-2007). Constituyendo esta una de las razones por las que el trabajo me tomara más tiempo de lo previsto. El desarrollo de este método indirecto lo inicié teniendo en consideración que toda información que ingresase a la base de datos del Sistema Integral de Administración Aduanera (SIGAD) lo hacía por medio de la Declaraciones Únicas de Aduanas (DUA), constituyéndose con ello en el Input del sistema por el que registran todas las operaciones aduaneras. Es así que requería un re-examen de la DUA si esperaba encontrar por medio de él un modo de obtener la información requerida para

el estudio de empresas fiscalizadas. Con anterioridad ya se había informado en el acápite 6.2.1. Declaración Única de Aduanas. (DUA) sobre la estructura de la misma, haciéndose las especificaciones que considerábamos pertinentes, es así que mencioné que este instrumento estaba conformado por tres ejemplares:

1. Ejemplar A.- que contiene los datos generales del régimen u operación Aduanera solicitada.
2. Ejemplar B.- que contiene información específica acerca de la transacción que motiva la operación aduanera.
3. Ejemplar C.- que contiene los datos de la liquidación de los adeudos.

Así mismo precisé, a modo de confirmación que las DUA cuyo uso sería pertinente para la búsqueda del material requerido estarían conformadas por sólo aquellas cuya casilla 8.2.4 había sido registrada con un número mayor de 0, lo que significa como bien sabemos que dicha DUA contenía una operación de importación de mercancía que se encontraba sujeta al pago por concepto de regalías. Ahora bien, habiendo dado estos dos últimos alcances, debemos precisar que la información y contenido de cada DUA tiene no sólo el carácter público sino que cualquier usuario tiene acceso a ella de forma directa a través de la página Web de la Superintendencia de Administración Tributaria. (SUNAT). El acceso se hará siguiendo los siguientes pasos:

- Acceso a la página WEB de la Sunat:
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informli/CGPrueba.htm>
- Búsqueda de: se ingresa a la parte de aduanas en **el casillero información en Línea** se hace clic en **Una DUA**, como se muestra gráficamente a continuación.
- Una vez ubicada la Dua de cada una de las 61 empresas declarantes de regalías, se observara como ya se lleva dicha que se encuentra constituida por tres ejemplares, ocupando cada uno de ellos una distinta página, al final del ejemplar A de cada una de las DUAs a examinarse se encuentra un enlace signado como **Liquidación de Cobranza Asociada**, enlace que nos remite a la liquidación de cobranza de cada operación aduanera.

Ahora bien hay que indicar que es una normativa de la administración aduanera, que si la SUNAT ha efectuado una fiscalización sobre una empresa determinada, toda DUA

correspondiente a dicha empresa debe indicarlo, es de esta manera indirecta como hemos podido determinar cuántas y cuáles de las 61 empresas declarantes de regalías han sido fiscalizadas, aún más es posible por este método determinar la razón de la fiscalización es decir si esta ha respondido al hecho de que la empresa ha declarado o no las regalías por sus mercancías importadas cuando estas se encontrasen afectas a lo mismo, o por otras razones. Esto se determina porque en **la hoja de Liquidación de Cobranza**, al que se ha llegado por medio del enlace de Cobranzas Asociadas que se encuentra como ya se lleva dicho al final de cada anexo A de toda DUA que ha sido objeto de cualquier tipo de fiscalización, se encontrará cuando volvamos abrir la página precisada.

CONSULTA DE UNA DUA

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Esta op permite consultar los datos de una DUA, para ello tendrá que seleccionar el régimen asociado, la aduana donde se declaró la DUA, el año correspondiente y el número correlativo de la declaración. Si desea verificar la cancelación de la DUA [haga click aquí](#).

Régimen Asociado :

Importación Definitiva

Código de Aduana :

235 Aerea del Callao

Año :

Número de Declaración :

Consultar


Limpiar

Internet

A continuación muestro el formato A de una DUA, cualquiera. Los datos que muestran no son de interés salvo lo correspondiente a la nota final.

10 - Importación Definitiva						IMPRIMIR
Aduana		Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2 REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO		118				
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 068813	
000915	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 03/07/2001	
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: ROJO	
	EMPRESAS COMERCIALES S A					
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi,Geo.	
4 - 20101951872			AV. LARCO 658 ,MIRAFLORES,LIMA,LIMA			
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte	
	MAERSK PORTUARIA S.A. - 1522			2001 - 1381	1 - MARITIMO	
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S Código	
29/06/2001		-				
4 ALMACEN	4.1 Terminal Almacenamiento Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado	
	MAERSK PERU S.A - 3550		MAERSK PERU S.A		0	
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código		
	- 000			PAGO DIFERIDO - 2		
6 VALOR ADUANA	6.1 FOB/Valor Clausula venta		6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega
	55696		3900	178.78	0	59774.78
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto		Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.
	7472.0		9090.0	844.0	8440.0	8440.0
<p> Tasas Externas TRIBUTOS L/C Asociadas Formato B Reporte DUA IMPRIMIR SERIE: <input type="text" value="ELIJA SERIE"/> </p> <p style="text-align: center;">Retornar</p>						

Haciendo Clic en L/C Asociadas.



Se obtiene lo siguiente, (reitero que de los datos que contienen sólo nos importan lo destacado en la nota:

SUNAT

MOVIMIENTOS DE L/C

Retroceder | Inicio

LC ASOCIADAS A LA DUA : 235 - 07 - 10 - 028148

L/C	Nro CUOTA	FEC.LIQ	FEC.NOT	ULT.DIA	TOTAL SOLES	TOTAL DOLARES	FEC. REC	RES. REC	FEC. COA	FEC. REG	ORIGEN
235-2007-028629	01	20/03/2007	20/03/2007	21/03/2007	35.00	0.00				20/03/2007	OTROS

Total Soles : 35.00
Total Dolares : 0.00

[Retornar](#)

Haciendo Clic en el enlace del **numerario azul**, se nos remite a la hoja de liquidación de cobranza.

La hoja a la que se nos remite tiene las siguientes características, la información que contiene sólo es relevante en lo señalado en las correspondientes notas:

Liquidación de Cobranza

Número de Liquidación : 000-002552-08 Número de Recepción : 08-000000

C.D.A.: 000-08-96-002552-01-3-01

Tipo Usua.: 9999 PARTICULAR Usuario : 9999 PARTICULAR

Dirección :

Comitante : SANMAREE PTY LTD; SUCURSAL DEL Tipo L/C: 0001 CARGOS

Dirección : AV. BENAVIDES 1744 , MIRAFLORES, LIMA, LIMA Origen: 0011

Concepto :

Sustento : POR LOS DERECHOS DEJADOS DE PAGAR, AL HABERSE DETERMINADO QUE NO HA INCLUIDO EN EL VALOR DECLARADO, EL VALOR DE LAS REGALÍAS APLICABLES A LAS MERCANCIAS IMPORTADAS. R.I. NRO. 2008-062. RESULTADO DEL REQUERIMIENTO NRO. 1129-2007-SUNAT-3B2200

Resolución : INT 08-000062 INFA

Liquidado : 11/02/2008

No. Antig.:

Reclamo Ag:

Coactivo :

Para saber si la administración aduanera ha fiscalizado a la empresa, en este punto debe precisarse que la liquidación ha sido generada por **IFRA**. **Que viene a ser el área encargada de las fiscalizaciones.**

Habiendo una diversidad de razones para que la IFRA realice fiscalizaciones a las empresas, para la determinación de una fiscalización en particular ha sido motivada por las razones que nos interesan, la declaración de regalías, se ha de observar lo expresado en el punto **Sustento**, debiendo expresarse claramente como se observa aquí.

GENERADO POR EL MODULO DE LIQUIDACION DE COBRANZAS

Mediante los cuadros que nos acaban de preceder como se ha recabado la información acerca de las empresas fiscalizadas. Debo reiterar que este procedimiento de búsqueda indirecta de esta información ha sido aplicado a cada una de las empresas que han declarado regalías y que constan en la tabla signada en la hoja **Tabla de Empresas por Importancia** y que se ubica en su totalidad en el anexo 3 del presente trabajo. Procediéndose a aplicársele sobre las 61 empresas declarantes de importar mercancías relacionadas con regalías. Así mismo se dirá con respecto a los anteriores cuadros que hemos mostrado, porque no ejemplarizan uno sólo de los casos de los 61 que se han requerido para tener toda la información, y esto se debe a que toda la información referente a las funciones de fiscalización de la administración aduanera tienen la condición de secreto tributario, debiendo ampararse el derecho de las empresas fiscalizadas. De allí que si bien hemos presentado un método por el cual se puede recabar esta información cautelada no podemos de otro lado publicar y mostrar los casos puntuales porque devendríamos en ilícito penal, sin embargo esta puede ser contrastada si se siguen los pasos que se han detallado, por ser un procedimiento al que se accede con la información que la misma administración tributaria hace pública a través de su página Web. Una vez explicada la forma como ha sido recabada la información para el presente estudio, procederé a continuación a tratarla y a estudiarla. Con la información obtenida procedí a elaborar una nueva tabla de 14 columnas cuya estructura mostramos a continuación.

Tabla de Empresas declarantes de regalías en el Período 2003-2007 y que han sido fiscalizadas en algún momento.													
14 Columnas de la Hoja “Fiscalización de Empresas.” .													
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N

Esta hoja está compuesta de 14 columnas que van desde la columna A hasta la columna N, y que contienen en el mismo orden las siguientes categorías de datos:

A.- EMPRESAS. – En donde se designa cada una de las 61 empresas declarantes de regalías en el período 2003-2007.

B.- FISCALIZADA.– En donde se precisa si determinada empresa ha sido fiscalizada en algún momento por cualquier motivo.

C.- ADUANA.

D.- AÑO.

E.- NRO LIQ. - Que designa el número de liquidación.

F.- FEC LIQ. En donde se precisa la fecha de la liquidación.

G.- ORIGEN.-.

H.- DETALLE 1.-

I.- DETALLE 2.- En estas dos últimas columnas se precisa lo que motiva la fiscalización.

J.- IMPORTE US \$.-

K.- PAGO S/.

L.- ADUANA. En donde se detalla la aduana de origen, es decir por donde ingreso la mercancía al territorio aduanero nacional.

M.- AÑO. -

N.- DUA.- en donde se precisa la Dua en la que se declaro la mercancía importada objeto de declaración y pago de regalías.

Esta hoja está conformada por **62 filas**, la primera de las cuales está reservada al **nombre de las 14 columnas**, las restantes representan el total de empresas importadoras que han declarado regalías en el periodo 2003-2007. Dada la extensión de esta hoja, tan solo se adjuntará al presente trabajo su versión digital para su contrastación. Sin embargo, en la versión impresa adjuntaremos presentamos la referida tabla pero depurada de las columnas menos significativas, y considerando sólo aquellas que interesan a nuestros propósitos inmediatos, esta tabla constituirá el anexo 4. La información seleccionada en la tabla del anexo 4 corresponde a las columnas A, B, D, L, M y N. agregándosele una nueva columna a su izquierda para que se visualice el orden de las empresas con lo que se confirma el número de 61 empresas que declararon las regalías durante el período 2003-2007. Así mismo se observa claramente el número de empresas y el nombre de las mismas que han y no han sido fiscalizadas por la administración aduanera. Quedando establecido que de estas 61 empresas, **32 de ellas fueron fiscalizadas** por la administración aduanera y que **29 de ellas no han sido fiscalizadas** aún por la administración aduanera.

El listado de las 32 empresas fiscalizadas es el siguiente:

1. NESTLE PERU S A	17. V F PERU. S.A.
2. UNILEVER ANDINA PERU S.A.	18. SAGA FALABELLA S A
3. L'OREAL PERU S.A	19. SIKA PERU S.A.
4. CADBURY ADAMS PERU S.A	20. PRODUCTOS TISSUE DEL PERU S.A. O PROTISA-PERU
5. ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU .	21. JOHNSON DIVERSEY PERU S.A.C
6. COLGATE-PALMOLIVE PERU S A	22. INDUSTRIAS WINDSOR S.A.C
7. PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A.	23. YOBEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT S.A.
8. EMPRESAS COMERCIALES S A	24. LUMICENTER S A
9. T.J.C. PERU S.A	25. LABORATORIOS ROEMMERS S A
10. COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A	26. CIA INDUSTRIAL CONTINENTAL SRL
11. KRAFT FOODS PERU S.A.	27. HONDA DEL PERU S.A
12. QUIMICA SUIZA S A	28. NOVARTIS BIOSCIENCES PERU S.A.
13. CIA ERICSSON S.A.	29. CARVAJAL S. A.
14. ASCENSORES SCHINDLER DEL PERU S A	30. DIB PERU S.A.C.
15. CEREALES C.P.W. PERU S.R.L.	31. ALBIS S.A
16. DROGUERIA LA VICTORIA S.A.C.	

Se desprende de la tabla de empresas declarantes de mercancías sujetas al pago de regalías que la evolución de empresas fiscalizadas muestra la siguiente dinámica: En el año 2001 se efectivizó una operación de fiscalización sobre una empresa que en el período 2003 - 2007 sí declaró operaciones de importación de mercancías sujetas al pago de regalías, y como puede observarse de las columnas H e I, detalle y detalle 2 la fiscalización corresponde a **TRIBUTOS DEJADOS DE PAGAR POR INCORRECTA DECLARACION DEL VALOR FOB (DERECHOS DE LICENCIA DE DISNEY CONSUMER PRODUCTS LATIN)** y corresponde a la empresa **NOVARTIS BIOSCIENCES PERU S.A.**

En el año 2002 se concluyeron **4 operaciones de fiscalización** sobre empresas que durante el período 2003- 2007 si declararon por concepto de regalías. Estas 4 empresas son:

1. Empresas Comerciales S.A.
2. Compañía Goodyear del Perú S.A.
3. Ascensores Schindler del Perú S.A. y por último
4. Honda del Perú S.A.

En tanto que los respectivos fundamentos como se desprende de las columnas H e I (detalle 1 y detalle 2), son en el mismo orden las que siguen:

1. Multa por incorrecta declaración del valor, por no declarar el pago de regalías.
2. Reparto de regalías de marca periodo abril 2000 a marzo 2001.
3. Tributos dejados de pagar con relación a la declaración de regalías.
4. Ajuste de valor por regalías no declaradas.

Con respecto al año 2003 se llevaron a efecto 3 operaciones de fiscalización a empresas que durante el período 2003-2007 si efectuaron operaciones de importación de mercancías relacionadas con regalías. Estas tres empresas son:

1. COLGATE-PALMOLIVE PERU S A.
2. PRODUCTOS TISSUE DEL PERU S.A. O PROTISA-PERU S.A.
3. ALBIS S.A.

Durante el 2004 se llevaron 6 operaciones de fiscalización que recayeron sobre las siguientes empresas:

1. L'OREAL PERU S.A.
2. CEREALES C.P.W. PERU S.R.L.
3. V F PERU. S.A.
4. YOBEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT S.A.
5. LUMICENTER S A
6. LABORATORIOS ROEMMERS S A

En el año 2005 se llevaron a efecto 4 fiscalizaciones sobre empresas que en el período 2003-2007 importaron mercancías por las declararon por el concepto de regalías. Siendo las que siguen:

1. SIKA PERU S.A.
2. INDUSTRIAS WINDSOR S.A.C.
3. CIA INDUSTRIAL CONTINENTAL SRL
4. CARVAJAL S. A.

Durante el 2006 se efectuaron 6 operaciones de fiscalización sobre empresas que declararon regalías dentro del período de nuestro estudio. Las cuáles son las siguientes:

1. CADBURY ADAMS PERU S.A.
2. PRODUCTOS SANCELAL DEL PERU S.A.
3. T.J.C. PERU S.A
4. KRAFT FOODS PERU S.A
5. JOHNSON DIVERSEY PERU S.A.C
6. DIB PERU S.A.C.

En el 2007 también se efectuaron 6 fiscalizaciones objeto de nuestro interés. Siendo estas las que a continuación se mencionan:

1. NESTLE PERU S A
2. UNILEVER ANDINA PERU S.A.
3. ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU.
4. QUIMICA SUIZA S A
5. CIA ERICSSON S.A.
6. SAGA FALABELLA S A

Tanto en el año 2008, como en lo que corre el 2009 se han efectuado una operación de fiscalización sobre las empresas que estudiamos. Siendo estas 2 empresas las siguientes:

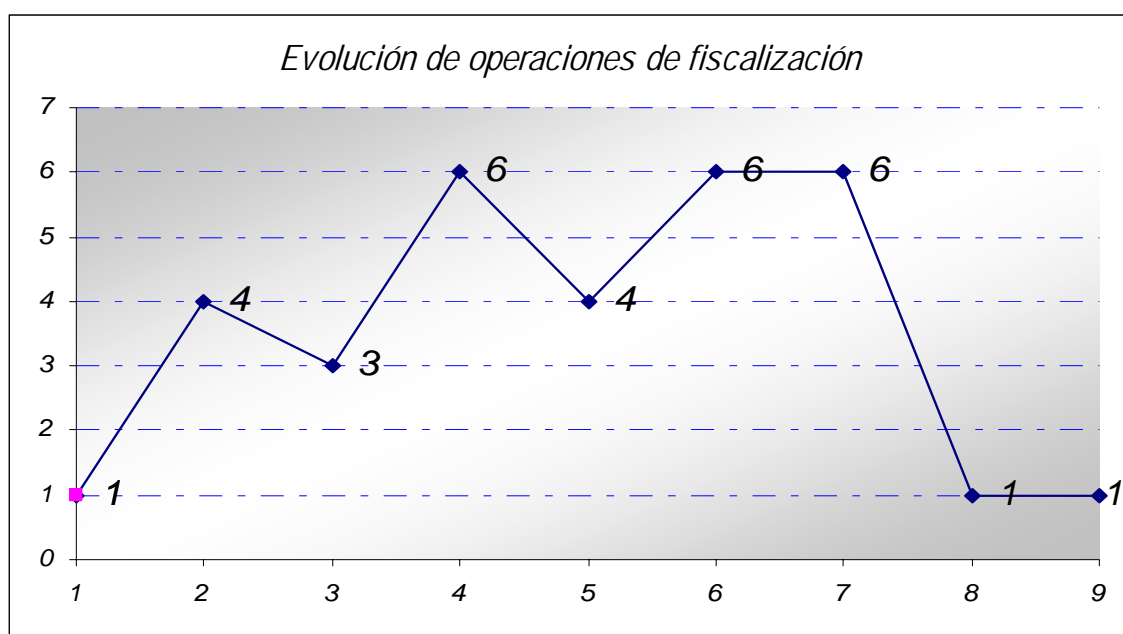
1. SANMAREE PTY LTD; SUCURSAL DEL PERU. (2008).
2. DROGUERIA LA VICTORIA S.A.C. (2009)

Con el desarrollo de lo antes expuesto se ha manifestado claramente la actividad de la administración aduanera al fiscalizar el grupo de empresas que en el período 2003-2007

declararon por importación de mercancías por las que se debería cancelar el pago de regalías. Así mismo se ha mostrado que de todo este pequeño conjunto de empresas que fueron fiscalizadas casi en su totalidad lo fueron o bien por no declarar las regalías o por cometer error al momento de la valoración de las importaciones.

A continuación presentamos una gráfica relacionada con las operaciones de fiscalización de la administración aduanera.

Gráfico N° 82 que representa las operaciones de fiscalización efectuados desde el 2001 al 2009 sobre las empresas que declararon regalías entre los años 2003 al 2007.



La vertical representa las actuaciones de fiscalización aduanera, y la horizontal el año que se efectuaron.

En este gráfico se observa claramente como se ha ido desempeñando últimamente la administración aduanera en cuanto a fiscalización solamente sobre el conjunto de empresas que efectuaron operaciones de importación de mercancías por las que debía pagarse regalías.

Hasta aquí lo referente al desempeño de la administración aduanal, a continuación se procederá a examinar como se ha desempeñado el accionar de las 32 empresas observando las operaciones de importación de mercancías por la que debería haberse pagado regalías año por año y que a la larga de un modo u otro motivara las operaciones

de fiscalización. Para esto último consideraremos la columna M de la Hoja Fiscalización de empresas.

Así tenemos que en el año **2000 fueron 4** las empresas que realizaron operaciones de importación de mercancías relacionadas con regalías y que posteriormente fueron objetote fiscalización por no declararlas o por no valuarlas debidamente. Estas empresas fueron las siguientes:

1. COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.
2. ASCENSORES SCHINDLER DEL PERU S A
3. CEREALES C.P.W. PERU S.R.L.
4. V F PERU. S.A.

En el año 2001 también fueron 4 las empresas que importaron este tipo de mercancías y al declararlas cometieron infracciones. Las empresas son las siguientes:

1. EMPRESAS COMERCIALES S A
2. YOBEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT S.A.
3. HONDA DEL PERU S.A
4. NOVARTIS BIOSCIENCES PERU S.A

El 2002 fueron 5, y son las siguientes empresas:

1. L'OREAL PERU S.A.
2. COLGATE-PALMOLIVE PERU S A
3. SIKA PERU S.A.
4. PRODUCTOS TISSUE DEL PERU S.A. O PROTISA-PERU S.A
5. ALBIS S.A.

El 2003 se produjo un importante incremento de estas empresas, llegando a ser 10 las que posteriormente serían fiscalizadas por la administración aduanera. Estas 10 empresas fueron las siguientes:

1. CADBURY ADAMS PERU S.A.
2. PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A.

3. T.J.C. PERU S.A
4. KRAFT FOODS PERU S.A.
5. QUIMICA SUIZA S A
6. JOHNSON DIVERSEY PERU S.A.C
7. LUMICENTER S A
8. LABORATORIOS ROEMMERS S A
9. CIA INDUSTRIAL CONTINENTAL SRL
10. CARVAJAL S. A.

El 2004 descendió a 7 empresas, y son las que siguen:

1. NESTLE PERU S A
2. UNILEVER ANDINA PERU S.A.
3. ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU
4. CIA ERICSSON S.A.
5. SAGA FALABELLA S A
6. INDUSTRIAS WINDSOR S.A.C.
7. DIB PERU S.A.C

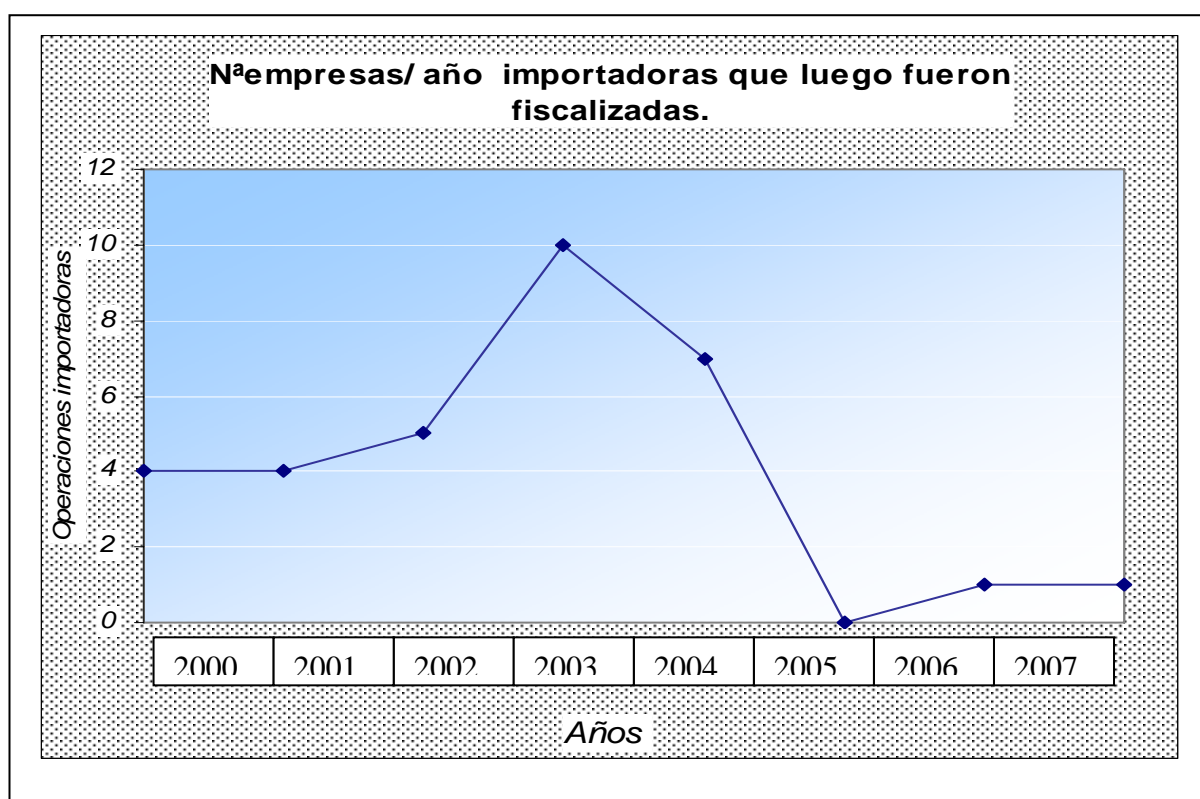
El 2005 ninguna de las 32 empresas declara mercancías que originara posteriormente ocasionara una fiscalización por parte de la administración aduanera.

Tanto en el año 2006, como en lo que corre el 2007 sólo se efectuó una operación de importación de mercancía por parte de nuestras empresas en estudio. Siendo estas 2 empresas las siguientes:

1. SANMAREE PTY LTD; SUCURSAL DEL PERU. (2006).
2. DROGUERIA LA VICTORIA S.A.C. (2007)

A continuación presentamos esta gráfica que muestra las operaciones de importación de las empresas que luego fueron objeto de fiscalización aduanera.

Gráfico N° 83 que representa las declaraciones aduaneras de importación realizadas por las 32 empresas que declararon regalías entre los años 2003 al 2007, y que posteriormente fueron fiscalizadas con respecto a ellas por tener irregularidades.



En este gráfico se observa claramente como se han ido desempeñando las 32 empresas objeto de nuestro estudio al declarar operaciones de importación susceptibles de ser fiscalizadas con posterioridad.

Se observa con claridad que después del punto más alto alcanzado en la relación operaciones declaradas/operaciones fiscalizadas se puede apreciar como en los años subsiguientes estos picos decrecen y tienden hacia el cero, pudiendo interpretarse en la toma de conciencia por parte de las empresas en lo referente a la declaración de regalías, así mismo pudiera entenderse a que no han pasado un número suficiente de años como para dar por sentado que no se iniciará un procedimiento de fiscalización por las operaciones registradas en los dos o tres últimos años.

Otro punto que he observado que podemos tratar utilizando **la hoja fiscalización de empresas**, es estudiar el período de respuesta entre la fecha de la presentación de cualquier DUA registrando operaciones de importación de mercancías susceptibles de pago por concepto de regalías y su eventual fiscalización, es decir observar el aproximado del tiempo de demora entre la declaración fallida y su detección por la

administración aduanera. Para ello también utilizaremos esta hoja de cálculo, pero sólo consideraremos la columnas **A, D, F** y por último la columna **M**, es decir las columnas donde consta el nombre de la empresa fiscalizada, el año de fiscalización, la fecha de liquidación y la columna del año de presentación de la Declaración Única de Aduanas. Así obtenemos la siguiente tabla:

A	D	F	M	
EMPRESAS	AÑO	FEC LIQ	AÑO	Demora aproximada en años.
NESTLE PERU S A	07	20071214	04	3
UNILEVER ANDINA PERU S.A.	07	20071219	04	3
L'OREAL PERU S.A.	04	20040903	02	2
CADBURY ADAMS PERU S.A.	06	20060313	03	3
ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU	07	20071005	04	3
COLGATE-PALMOLIVE PERU S A	03	20031105	02	1
PRODUCTOS SANCELAL DEL PERU S.A.	06	20061221	03	3
EMPRESAS COMERCIALES S A	02	20020510	01	1
T.J.C. PERU S.A	06	20060901	03	3
COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.	02	20020528	00	2
KRAFT FOODS PERU S.A.	06	20060403	03	3
QUIMICA SUIZA S A	07	20070608	03	4
CIA ERICSSON S.A.	07	20071211	04	3
ASCENSORES SCHINDLER DEL PERU S A	02	20021219	00	2
CEREALES C.P.W. PERU S.R.L.	04	20040714	00	4
DROGUERIA LA VICTORIA S.A.C.	09	20090507	07	2
V F PERU. S.A.	04	20040121	00	4
SAGA FALABELLA S A	07	20071004	04	3
SIKA PERU S.A.	05	20050928	02	3
PRODUCTOS TISSUE DEL PERU S.A. O PROTISA-PERU S.A.	03	20030401	02	1
JOHNSON DIVERSEY PERU S.A.C	06	20061228	03	3
INDUSTRIAS WINDSOR S.A.C.	05	20050630	04	1
YOBEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT S.A.	04	20040130	01	3
LUMICENTER S A	04	20041203	03	1
LABORATORIOS ROEMMERS S A	04	20040722	03	1
CIA INDUSTRIAL CONTINENTAL SRL	05	20050923	03	2
HONDA DEL PERU S.A	02	20021127	01	1
NOVARTIS BIOSCIENCES PERU S.A.	01	20011128	01	0
CARVAJAL S. A.	05	20050211	03	2
DIB PERU S.A.C.	06	20060206	04	2
ALBIS S.A.	03	20030620	02	1
SANMAREE PTY LTD; SUCURSAL DEL PERU	08	20080211	06	2

A esta tabla se le ha agregado una nueva columna en la cual se fijará el aproximado de años entre la declaración indebida y el año de fiscalización, sus resultados sólo son un aproximado que se precisaría si nuestra última hoja de cálculo contuviera la fecha exacta de la presentación de la DUA, como si la tiene respecto a la fecha de liquidación de los adeudos.

Sin embargo aún así nos puede dar una valiosa información. Para ello hemos descargado la información en la siguiente tabla:

Número de años de demora.	Número de procesos de fiscalización
0 años.	1 proceso.
1 año.	8 procesos.
2 años.	8 procesos.
3 años.	12 procesos.
4 años.	3 procesos.
Total de Procesos y de Empresas fiscalizadas.	32 Procesos, 1 por empresa.

En la última tabla observamos que el periodo de tiempo entre la declaración de la importación de las mercancías por las que se debe pagar regalías por parte de la empresa y el momento en que la administración aduanera expide la liquidación del adeudo en la mayoría de los casos tarda 3 años, ascendiendo en este caso a 13 empresas cuya fiscalización a tardado en corregir los errores, ahora bien no hay que olvidar que sumando el número de empresas cuyo lapso de espera de la liquidación ha sido de uno o dos años asciende a 16 empresas, constituyendo con ello mayoría, en consecuencia muy bien se puede decir que el promedio de demora para la determinación y consecuente corrección de cualquier fallo de cualquier declaración en donde se haya considerado el pago debido de regalías es de un aproximado de dos años. Por último no hay que olvidar que ha habido un proceso que ha durado menos de un año, constituyendo con ello un caso de estudio para posibilitar el acortamiento de respuesta efectiva por parte de la

administración aduanera en los casos donde se haya defraudado o cometido error en la declaración de mercancías importadas por la cuales se debe pagar regalías.

Con esto último acaba el estudio de empresas fiscalizadas y con ello los cuatro estudios que comprenden la parte práctica de este trabajo. El cual ha tenido como motivación principal llenar un vacío respecto al control y fiscalización aduanera de un tipo de mercancías, como es la que se encuentran relacionadas con el pago de regalías, todo ello en un escenario en el que este tipo de mercancías va a ser la regla y no la excepción.

VII.- CONCLUSIONES

7.- CONCLUSIONES.

7.1.- Conclusiones referentes al tema de Valoración Aduanera.

1. Entre la noción del valor económico o comercial y el concepto de valor en aduanas hay una gran diferencia, puesto que la primera constituye por derecho propio uno de los conceptos primordiales de la gran teoría económica, como viene a ser, en el marco de la historia económica, la Teoría del Valor, cuyo objeto es tratar de entender qué se entiende por valor y las causas y circunstancias que la determinan. Mientras que el concepto de "valor en aduanas" responde a una necesidad práctica, por cuanto constituye la fijación predeterminada por acuerdo multilateral de lo que deben entender por valor el conjunto de las administraciones aduaneras a los efectos del cumplimiento uniforme de las funciones propias de la potestad aduanera, debido a que este concepto es el referente necesario para el cálculo del derecho ad-valorem y demás tasas que gravan las importaciones, por lo que debe fijarse y declararse en toda operación de Importación. Siendo esta la razón donde radica la importancia funcional de esta noción y su diferencia esencial con el concepto de valor económico.
2. El concepto de Valor en Aduanas es el resultado de un desarrollo, que devino en un primer momento, a principios del siglo XX, de la necesidad de sustituir los métodos arbitrarios e imprecisos aplicados hasta entonces, por un sistema de valoración internacional equitativo y neutral tanto desde el punto de vista de la libre competencia como desde el de la política comercial y que a su vez su aplicación dotase de uniformidad a todas las administraciones aduaneras y a los agentes económicos desterrando toda arbitrariedad e imprecisión. Recién se llegó a un acuerdo en 1947, y en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) quedó plasmado en su artículo VII, los principios de la valoración aduanera, sin embargo estos sólo proporcionaban escasa orientación para su aplicación práctica.
3. El desarrollo de estos principios fue efectuada en un primer momento por la Unión Aduanera Europea a través de su Definición del Valor de Bruselas. La cual se basaba en una **noción teórica** cuyos elementos esenciales son la venta, el precio, el tiempo, el lugar, la cantidad y el nivel comercial. Y que determinaba la base imponible para los gravámenes arancelarios al Valor Normal de las Mercaderías Importadas

entendiéndose por tal, al que pudiera fijarse para las mercancías de importación en un escenario de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno de otro, en el momento en que fueran exigibles los gravámenes arancelarios.

4. Debido a la dificultad de su aplicación, trajo como consecuencia que la definición de Bruselas no fuera aceptada por las principales potencias económicas lo que dio paso a que en el desarrollo de la Ronda de Tokio se estudiase la adopción de un sistema común de valoración en aduana de mayor aceptación que el sistema de valoración Internacional existente. El cual quedó plasmado en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1981 que instaura **el sistema positivo de valoración en aduana**.
5. Es con el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, como consecuencia de la Ronda de Uruguay y la firma del Acta de Marrakech, que el Acuerdo de Valoración del GATT de 1981, resultado de la Ronda de Tokio, es incorporado como el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994, que tan solo contiene algunas modificaciones formales con respecto al de 1981.
6. Nuestro país incorporó toda esta normatividad en la legislación nacional mediante Resolución Legislativa N° 26407, la que entró en vigencia a partir de 1 de Enero de 1995. Cabe mencionar que Perú solicitó una prórroga de 5 años para su ejecución.
7. El Sistema Positivo de Valoración Aduanera se fundamenta en que determina como valor de aduana “al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías objeto de valoración importadas”. Precio que se encuentra generalmente indicado en la factura comercial; al que hay que añadirles si se diera el caso los ajustes fijados por el Art. 8° del Acuerdo de Valoración. A este precio se le denomina Valor de Transacción. Lográndose con ello establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro para la valoración de las mercancías que corresponda a las realidades comerciales y que prohíba el empleo de valores en aduana arbitrarios o ficticios.

8. Toda mercancía objeto de importación tiene un valor en aduana, independientemente de si tiene o no valor comercial. La determinación de ese valor en aduana es consecuencia de la aplicación rigurosa de **la técnica de la valoración** cuyos métodos se encuentran previstos en los artículos 1° a 8° del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, los cuales deberán ser aplicados según el orden en que son presentados. No pudiendo utilizarse en ningún caso métodos distintos a los prescritos en esta normativa ni trastocarse el orden de aplicación de los mismos.
9. Constituyendo el método del Valor de Transacción de las Mercancías Importadas (artículos 1 y 8 y sus Notas Interpretativas), el método principal mientras que son secundarios los siguientes métodos:
- Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas (Artículo 2 y su Nota Interpretativa).
 - Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares (Artículo 3 y su Nota Interpretativa).
 - Método Deductivo (Artículo 5 y su Nota Interpretativa).
 - Método del Valor Reconstruido (Artículo 6 y su Nota Interpretativa).
 - Método del Último Recurso (Artículo 7 y su Nota Interpretativa).
10. La aplicación del primer método implica el cumplimiento obligatorio de que la importación se realice como consecuencia de una venta. Condición que implica a su vez el cumplimiento de dos presupuestos:
- El traspaso de la propiedad de las mercancías, y
 - La realización del pago de un precio por tales mercancías.

Siendo insuficiente para que se de esta primera condición de uno solo de estos presupuestos.

Como segunda condición es que no deben existir restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, salvo las que:

- Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación.

- Limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías
- No afecten sensiblemente al valor de las mercancías.

Otra condición lo viene a constituir que la venta se haya realizado para la exportación de las mercancías al país importador.

Como tercera condición se encuentra que venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar.

Otra condición es que no debe revertir directa o indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8°.

Y por último no debe existir vinculación alguna entre el comprador y el vendedor o que en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros.

11. Sólo se podrá aplicar el método principal de valoración aduanera, dentro del cual se encuentra circunscrito el objeto de este trabajo, si concurren cada una de las condiciones antes precisadas. Caso contrario será preciso recurrir sucesivamente a los métodos secundarios hasta hallar el primero que permita determinarlo, respetando el orden establecido en el acuerdo.
12. Mediante el Artículo 8 del Acuerdo de Valoración de la OMC, artículo que complementa al artículo primero se detallan los ajustes que deben hacerse al precio total pagado o por pagar. Estos ajustes son de dos tipos: aquellos que incrementan el valor en aduanas y los negativos que rebajan el valor en aduanas. Sin embargo, como regla general afirmamos que todo concepto no incluido en el documento de compra venta internacional o factura comercial, y que constituyan gastos que son asumidos por el comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías se deben adicionar para el cálculo de la base imponible. Que dentro del concepto de ajuste se encuentran el de los Cánones y derechos de Licencia que se encuentren relacionados con las mercancías objetos de valoración, conforme al numeral 8.1.c del Acuerdo de Valoración de la OMC. En consecuencia podemos

afirmar que en el caso que nos atañe el Valor en Aduanas es equivalente al Precio realmente por pagar con el incremento de los ajustes del artículo 8.1.c.

13. Conforme la nota interpretativa al artículo 8, párrafo 1 c), del Acuerdo de la OMC se ha determinado que “Los cánones y derechos de licencia” se refieren a **los pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor**. No encontrándose incluidas los derechos de reproducción de las mercancías en el país de importación”. Siendo necesario para que el reajuste se haga efectivo por este concepto que concurren los siguientes tres requisitos.

- El monto de los cánones y derechos de licencia no debe estar incluido en el precio realmente pagado o por pagar.
- Los cánones y derechos de licencia deben estar relacionados con las mercancías importadas.
- Los cánones y derechos de licencia deben pagarse como condición de venta de las mercancías importadas.

Determinando estas tres condiciones la necesidad de que cada operación comercial en la que se haya pactado el pago de las regalías por parte del importador, deba ser analizada de manera independiente, a los efectos de determinar si procede o no el ajuste de valor.

7.2.- Conclusiones referentes a Derechos de Propiedad Intelectual y Regalías.

1. Que los derechos intelectuales son una categoría especial de derechos subjetivos, y de contenido complejo (patrimonial y moral a la vez), por virtud del cual se ampara a los autores de obras artísticas, científicas y literarias y los inventores y descubridores reconociéndoseles el dominio irrenunciable sobre las relaciones intangibles que lo vinculan a sus obras e inventos y para el goce de las consecuencias económicas que se derivan de las mismas.

Que este reconocimiento se hace mediante la dación de derechos de propiedad intelectual los que generan condiciones de exclusividad donde antes no las había y la consecuente rivalidad en el uso por un cierto lapso de tiempo, en el cual el titular de estos derechos se constituye en único usuario de determinada tecnología. Vencido

dicho periodo los conocimientos pasan al dominio público, pudiendo desde ese momento la sociedad en pleno beneficiarse de su difusión y uso masivo.

2. Que los Derechos de Propiedad Intelectual se clasifican en Derechos de Autor y Derechos de Propiedad Industrial. A su vez los Derechos de Autor pueden ser:

- **Derechos de Autor propiamente dicho**, (Obras Literarias, Artísticas y Científicas.
- **Derechos Conexos** que comprende los Derechos de los artistas, interpretes o de los productores y de los órganos de radiodifusión.

Asimismo concluimos que los Derechos de Autor, en lo que respecta a su contenido se encuentran desdoblados en derechos morales y derechos patrimoniales, comprendiendo que los primeros son derechos perpetuos, inalienables, inembargables, irrenunciables e imprescriptibles y son los siguientes, los derechos a la divulgación, paternidad, integridad, modificación, retiro y acceso.

Mientras que la dimensión patrimonial constituida por la posibilidad de explotar la obra económicamente, comprende la reproducción, la comunicación al público, la distribución, la traducción, adaptación, arreglo, transformación, importación y cualquier otra forma de utilización de la obra

En lo que respecta a los Derechos de Propiedad Industrial concluimos que son signos que transmiten información, en particular, a los consumidores, en lo que respecta a los productos y servicios disponibles en el mercado. Teniendo su protección la finalidad de impedir toda utilización no autorizada de dichos signos y que pueda inducir a error a los consumidores así como toda práctica que induzca a error en general. Se pueden clasificar del siguiente modo:

- **Derecho Industrial Creativo** donde están incluidas las Invenciones y Descubrimientos Científicos, Diseños y Modelos Industriales, y los Certificados de Protección.

- **Derecho Industriales Identificatorios**, que comprenden las Marcas de Fabrica, Comercio y Servicio. Los Nombres y Lemas Comerciales. Las Denominaciones de Origen y los Secretos Industriales.
- **Derechos Industriales Persecutorios**, que se aplica por competencia desleal.

3. La situación actual de los Derechos Intelectuales es resultado de un desarrollo histórico que comprende las siguientes etapas: la del desconocimiento, la del privilegio, la de asimilación al dominio y por último la etapa de considerársele derecho autónomo en virtud de su naturaleza peculiar. En cuanto a esta última etapa afirmamos que es el resultado de varios cambios legislativos importantes en el medio norteamericano originados en el contexto que afrontaba este país a mediados de los años 70, cuando su tecnología era fácilmente robada por otros países. Estas medidas destinadas a aumentar la exclusividad y la rivalidad y que fomento un nuevo cuadro institucional en materia de derechos de propiedad intelectual, mostrando primero sus efectos en EEUU y luego se extendió internacionalmente, son las siguientes:

- El Patent and Trademark Amendment Act de 1980,
- El Federal Courts Improvement Act. (FCIA) de 1982, y,
- El Patent Restoration Act de 1984.

La influencia de esta normatividad es tal que hoy, dicho esquema institucional subyace en el pensamiento base del Acuerdo de Propiedad Intelectual relativos al Comercio (ADPIC), resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. Superando a la normatividad anterior, puesto que antes de la OMC, los tratados Internacionales que fijaban el marco Internacional por los que se regían los Derechos de Propiedad Intelectual eran principalmente la normatividad bajo la administración de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).

4. Que la normatividad Internacional referente a los derechos de propiedad intelectual en el marco de los acuerdos de la OMPI es la siguiente:

Para patentes y modelos de utilidad.-

- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883)
- Tratado de Cooperación en materia de Patentes (1970)

- Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en Materia de Patentes (1977)
- Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes (1971)
- Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000)

Para los Diseños Industriales están los siguientes tratados:

- Arreglo de La Haya relativo al Registro Internacional de Dibujos y Modelos Industriales (1934)
- Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales (1968).

Para lo referente a las Marcas, Marcas de Certificación y Marcas Colectivas, rigen los siguientes tratados:

- Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1891).
- Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1989)
- Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas (1957).
- Acuerdo de Viena por el que se establece una Clasificación Internacional de los Elementos Figurativos de las Marcas (1973).
- Arreglo de Madrid relativo a la Represión de las Indicaciones de Procedencia Falsas o Engañosas en los Productos (1891).
- Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994).

En lo referente a Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen está el Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional (1958). Y para la protección del esquema topográfico de Circuitos Integrados que protege el diseño de los Circuitos Integrados se cuenta con el Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados (1989).

5. En cuanto al acuerdo ADPIC de la OMC en el se establecen los siguientes principios rectores:
- A la aplicación de los **principios** básicos del sistema de comercio y otros acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual.
 - Sobre la **protección** adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
 - Mecanismos a aplicar por los países miembros para **hacer respetar** adecuadamente los derechos de propiedad intelectual en sus territorios.
 - Mecanismos de Resolución de las **diferencias** en materia de propiedad intelectual entre los miembros de la OMC.
 - Disposiciones transitorias y especiales para ser aplicadas durante el período de establecimiento del nuevo sistema.
6. En lo que respecta a la normatividad Nacional en Materia de Derecho de Autor son las siguientes:
- Decisión N° 351 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena: Régimen Común sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos.
 - D.Leg. N° 822 (24/04/96) Ley sobre el Derechos de Autor, modificada recientemente por el Decreto Legislativo N° 1076.
 - D.S. N° 03-94-ITINCI (19/03/94) Disposiciones referidas a la protección de los derechos de autor y derechos conexos establecidos en la Decisión N° 351 del Acuerdo de Cartagena.
 - D.Leg. N° 295 (24/07/84) Código Civil, arts. 18,302 inc. 5, 310 Y 886 inc.6.
 - D.Leg. N° 635 (8/04/91) Código Penal, arts. 216 a 221.

Asimismo señalamos que el órgano administrativo competente para proteger y registrar los derechos de autor y derechos conexos de las creaciones intelectuales en todas sus manifestaciones, así como para mantener el depósito legal intangible y la encargada de resolver las controversias suscitadas en torno a la materia, en primera instancia, ya sean promovidas a instancia de parte o de oficio por la autoridad competente es **la Oficina de Derechos de Autor** del INDECOPI (ODA). En tanto que el órgano encargado de conocer las apelaciones presentadas contra las resoluciones de la Oficina de Derechos de Autor es **la Sala de Propiedad Intelectual**

del Tribunal del INDECOPI, que viene a constituir la segunda y última instancia administrativa.

7. En lo que respecta a la normatividad Nacional en Materia de Derecho de Propiedad Industrial es la siguiente:
 - Decisión N° 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena: Régimen Común sobre Propiedad Industrial (vigente desde el III2/2000, que sustituye a la Decisión N° 344). Norma que recientemente ha sido modificada por el Decreto Legislativo N° 1075.
 - D.Leg. N° 823 (24/04/96) Ley de Propiedad Industrial.
 - D.S. N° 010-97-ITINCI (6/06/97) Normas para la adecuada aplicación de la Ley de Propiedad Industrial.
 - D.Leg. N° 295 (24/07/84) Código Civil, arts. 18, 302 inc. 5, 884, 886 inc. 6 y 2093.
 - D.Leg. N° 635 (8/04/91) Código Penal, arts. 216 a 225.

En lo referente a los órganos administrativos encargados de la protección de los derechos industriales son, por un lado, **La Oficina de Invenciones y Nuevas Tecnologías** para conocer y resolver en primera instancia todo lo relativo a patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales, incluyendo los procedimientos contenciosos en la vía administrativa sobre la materia, mientras que **La Oficina de Signos Distintivos del INDECOPI** es el órgano competente para conocer y resolver en primera instancia todo lo relativo a signos distintivos, incluyendo los procesos contenciosos en la vía administrativa sobre la materia. En tanto que es la Sala de Propiedad Intelectual del Tribunal de Defensa de la Competencia y de Protección de la Propiedad Intelectual del INDECOPI, la encargada de conocer, en Segunda y última instancia, las apelaciones interpuestas contra las resoluciones expedidas por las Oficinas, así como las quejas interpuestas contra los funcionarios de las mismas.

8. Señalé sucintamente que se considera invención a toda nueva solución que se da un problema técnico, en tanto que las patentes o patentes de invención, son el mecanismo que se ha ideado para proteger los derechos de los inventores.

Consistiendo en el derecho que se le otorga a un inventor por un Estado o por una oficina regional que actúa en nombre de varios Estados, y que le da la capacidad de impedir que terceros exploten por medios comerciales su invención durante un plazo limitado teniendo el inventor como contrapartida la obligación de divulgar al público la invención patentada, de modo que terceros puedan beneficiarse de los nuevos conocimientos y contribuir así al desarrollo tecnológico.

9.- Que no toda invención es patentable, para que adquiriera esta condición debe contar con los siguientes requisitos de patentabilidad: *Utilidad, Novedad, No evidencia, Materia patentable.*

10.-Que las patentes pueden ser de producto o de procedimiento, lo que depende del tipo de invención que la originan si son productos o procedimientos. Que el Derecho de exclusividad del titular de un derecho de Propiedad Intelectual se extiende a impedir a terceros la explotación económica ya por la fabricación del producto o de la aplicación de un procedimiento, si no cuenta con el consentimiento del titular de la patente. Sin embargo puede conceder autorización a terceros para la explotación de la invención sobre la base de condiciones convenidas entre ambas partes. Así mismo, el titular tiene la facultad de vender su derecho respecto de la invención a terceros, que lógicamente pasarán a ser los nuevos titulares de la patente.

11.-Que el titular de un derecho de propiedad industrial puede hacer disposición de sus derechos mediante los siguientes tipos de contratos.

Para los Derechos de Autor:

- Contrato de Edición.
- Contrato de Edición Divulgación de Obras Musicales.
- Contratos de Representación Teatral y de Ejecución Musical.
- Contrato de Inclusión Fonográfica.
- Contrato de Radio Difusión.

Para los Derechos de Propiedad Industrial:

- El contrato de Licencia.
- El contrato de Know How,

- El contrato de Asistencia técnica, y
- El contrato de Franchising.

12.- Que el Contrato de licencia es el acuerdo por el cual el titular de un derecho de propiedad Intelectual acuerda con un tercero el permiso, la facultad de explotar su patente en concurrencia con él, a cambio de una suma global o de una retribución periódica, constituyendo dicha retribución las Regalías .

7.3.- Conclusiones sobre los temas de Control Aduanero y Gestión de Riesgos.

1. Que el control aduanero y la gestión de riesgos están dentro del ámbito de un concepto más general como es el de la Potestad Aduanera, el cual se define como la totalidad de facultades y atribuciones que tienen la autoridad aduanera como fiscalizar el ingreso, permanencia, traslado y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte hacia y desde el territorio aduanero nacional y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan el ordenamiento jurídico aduanero.

En tanto que el Control Aduanero es "el conjunto de medidas adoptadas por la administración aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera o de cualesquiera otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de las aduanas". Debiendo considerarse incluidas cualquier otra responsabilidad de otra naturaleza que se le haya designado a la administración aduanera, tales como disposiciones de mercancías prohibidas o sanitarias que son emitidas por otras autoridades, siempre y cuando su control sea competencia de las aduanas. A modo general

Podemos decir que forma parte de las acciones de control las siguientes actividades:

- La comprobación de las mercancías,
- El control de los datos de la declaración,
- La comprobación de la autenticidad de los documentos, tanto en soporte electrónico como en papel,
- El examen de la contabilidad de las empresas y demás documentos contables,
- El control de los medios de transporte,

- El control del equipaje y demás mercancías que transporten las personas,
 - La práctica de investigaciones administrativas y demás actuaciones similares, etc.
2. Señalé que las medidas de Control Aduanero pueden clasificarse dependiendo de diferentes criterios, del siguiente modo:

Por el momento en que se ejercita el Control Aduanero,

- *Control anterior al despacho,*
- *Control durante el despacho*
- *Control Posterior.*

Por el Régimen Aduanero sobre las cuales se aplican tenemos control aduanero de importaciones; de exportaciones, de Depósito Aduanero, de transporte Aduanero de Perfeccionamiento Activo,

Según tipo de obligación que fiscalizan:

- Control de obligaciones tributarias
- Control de obligaciones extra-tributarias, referidas al control de la administración aduanera sobre obligaciones no tributarias.

3. Precisamos que EL CONTROL PREVIO.- es ejercido por la Administración Aduanera antes de la admisión de la declaración aduanera de mercancías. Y constituye en si una Medida de Facilitación relacionada con el artículo VIII del GATT de 1994. Y tiene su fundamento porque en el escenario del comercio internacional actual es necesario minimizar o eliminar cualquier pérdida de tiempo en el despacho en aduana o en controles complejos para no perder competitividad, para dar paso a procedimientos modernos de comercio y transporte como el comercio electrónico y las operaciones justo a tiempo. Asimismo porque existen ciertos grupos de mercancías que requieren que la aduana proceda cuanto antes al levante, y es mediante la tramitación del despacho antes de la llegada, que los comerciantes y transportistas pueden retirar rápidamente, o con muy poca demora, las mercancías de las aduanas.

Sin embargo este tipo de control debe ser aplicado con criterio racionalizador. Se ha determinado cuatro categorías de mercancías cuyo retiro se puede autorizar de inmediato a través de procedimientos simplificados:

1. *Correspondencia y documentos.-*
 2. *Envíos de escaso valor que no están sujetos al pago de derechos o impuestos.*
 3. *Envíos de escaso valor que están sujetos a derechos.-* En esta categoría se pueden dar dos tipos de Levante de las mercaderías:
 - Levante inmediato con despacho simultaneo, y
 - Levante inmediato con despacho posterior.
 4. *Envíos de gran valor.-* en este último caso solo se concederán facilidades para el levante siempre y cuando se haya presentado previamente a la aduana la información necesaria para autorizar el levante inmediato para el posterior despacho previa garantía del pago de derechos e impuestos.
4. Concluí que el Control durante el Despacho o Concurrente es aquel que es ejercido desde el momento de la admisión de la declaración por la aduana hasta el momento del levante o embarque de las mercancías. Al no disponerse en este ínterin de mucho tiempo las autoridades aduaneras deben aplicar a los Documentos Únicos Aduaneros un control selectivo basado en criterios de gestión de riesgo que les permita sólo seleccionar a un grupo de DUAs las que serán reconocidas físicamente, otras por reconocimiento documentario e incluso la mayoría a ningún tipo de control. En el control durante el despacho se puede someter la mercancía a inspección física (denominada comúnmente canal rojo) o a verificación documentaria (denominado por lo general canal naranja).

En esta segunda clase del Control Aduanero la administración aduanera ya se encuentra en la posibilidad de estudiar la documentación con la que se ingresa la mercancía así como la que le da respaldo, esto es, la DUA (Declaración Única de Aduanas) que permite verificar la descripción de la misma, los derechos arancelarios liquidados y pagados o por pagar, el volumen, peso, envases y embalajes, país de origen y exportación, así como el valor en aduana declarado junto con los documentos justificativos del valor que se adjunen.

Y en el caso preciso de control por valoración, en este en esta etapa del control el aforador puede generar dudas razonables, discrepancias o controversias con respecto al valor declarado o sobre los soportes documentales, en este escenario el aforador debe tener un fundamento razonable el cual debe estar respaldado en la información disponible en ese momento. Si se presenta la situación de existir dudas respecto del valor en aduana declarado o de los documentos acompañantes, se optara en esta fase del control, entre obtener más datos solicitándoselos el importador, o bien exigir la constitución de garantías y luego trasladar la medida de fiscalización a las oficinas encargadas del control posterior.

En lo que atañe a la verificación documental realizada en la fase del despacho se puede examinar, entre otra cosas, si las declaraciones corresponden a la mercancía importada; si la DUA se ha llenado completa y correctamente; que se acompañen la documentación sustentatoria como la factura, la lista de bultos, el conocimiento de embarque, la póliza de seguro, y si los otros documentos presentados, son los exigidos por la legislación aduanera (documentos escritos o electrónicos), una vez llevada a cabo las verificaciones y si estas se encuentran conformes, se otorgara el levante.

5. Concluí que el Control posterior al Despacho es el que realiza la administración aduanera una vez que las mercancías ya están en poder del dueño o consignatario; pero, aún bajo la potestad de la Administración Aduanera la que está facultada para verificar las operaciones realizadas por los consignatarios, dentro de un periodo posterior al levante de las mercancías, para poder realizar los controles mencionados. Este tipo de control permite entre otras cosas comprobar la exactitud de las declaraciones y la de los valores declarados a través de investigaciones más detenidas, así como la realización de estudios para determinar el valor en aduana cuando sea necesario.

Las acciones a realizar en actividades de control posterior aduanero, pueden ser de dos tipos:

Control Documentario Diferido, que viene a ser la revisión de declaraciones aduaneras presentadas en el despacho aduanero de las mercancías, pero posterior al levante o retiro de las mismas, y

Auditorias, que vienen a ser las revisiones documentarias y comerciales de las transacciones efectuadas por el operador de comercio, con la finalidad de verificar el cumplimiento de las obligaciones aduaneras, entre las que se encuentran las que siguen:

- Comprobar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias-aduaneras,
- Inventariar las mercaderías,
- Verificar el cumplimiento de requisitos y otras medidas de control.

Además concluimos que entre los Beneficios del Control Posterior se obtiene:

- Control más eficaz.
- Aumento de la recaudación de ingresos.
- Mejor aprovechamiento del personal de Aduanas.
- Reducción del tiempo de espera para las operaciones de levante de las mercancías.
- Ahorro en las tasas por almacenamiento.

6. Que la Normatividad Supranacional sobre Control Aduanero y Gestión de Riesgos se encuentra incluida en el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, conocido como Convenio de Kyoto, que fue terminado el 18 de mayo de 1973 y entro en vigor el 25 de septiembre de 1974, siendo modificado en Bruselas, **el 29 de junio de 1999**, dando lugar al **Convenio de Kyoto revisado**.

El Convenio consta del texto o cuerpo del Convenio y 31 Anexos que contienen normas para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros y de ciertos procedimientos o formalidades aduaneras y tiene el esquema:

- 1.- El protocolo de enmienda;
- 2.- El cuerpo del Convenio;
- 3.- Un anexo general; y
- 4.- Anexos específicos.

En el cuerpo del Convenio se encuentran regulaciones sobre:

- El Objeto del convenio,
- Su adopción,

- Administración, y su
- Entrada en vigor.

El anexo general se aplica a todos los regímenes y prácticas aduaneros y es de aceptación obligatoria e incluye disposiciones sobre:

- Las formalidades del despacho,
- Las funciones de la aduana, y
- Los procedimientos aduaneros.

En los anexos específicos, se regulan los regímenes aduaneros y regímenes específicos.

7. Es el capítulo 6 del anexo general del convenio de Kyoto el que trata sobre el Control Aduanero y esta compuesto por 10 normas. que precisan lo siguiente:

- Que estarán sujetos a Control aduanero todo lo que entre o salga del territorio aduanero.
- Que el control ejercido por la administración aduanera debe ser el mínimo necesario para asegurar el cumplimiento de la ley.
- Que para que el control sea mínimo la administración aduanera deberá utilizar el conjunto de técnicas conocida como gestión de riesgo.
- Que constituye parte de la técnica hacer estudios de análisis de riesgo para determinar a las personas, a las mercancías, los medios de transporte que deberán ser reconocidas, así como el alcance de dicho reconocimiento.
- Que para coadyuvar a la eficacia de la gestión de riesgos la administración aduanera deberá adoptar una estrategia de medición del grado de aplicación de la ley.
- Que los sistemas de control aduanero, no sólo comprenderán los tradicionales controles de movimientos sino que se adoptara controles basados en auditorias.
- Que la Aduana establecerá lazos de cooperación con otras administraciones aduaneras, al igual que aprobara acuerdos con ellas sobre Asistencia Administrativa Mutua a fin de facilitar el control aduanero.
- Que la administración aduanera está facultada para gestionar políticas de cooperación con el sector empresarial, entre las cuales se encuentra el otorgamiento de Protocolos de Entendimiento.
- Que la administración aduanera requiere y debe emplear Tecnología de la Información así como de comercio electrónico lo más ampliamente posible.

- Que la administración aduanera está facultada a evaluar los sistemas comerciales de las empresas.
8. Con respecto a la Gestión de Riesgos concluimos que es un procedimiento de toma de decisiones que se realiza en un ambiente de incertidumbre sobre una acción o conjunto de acciones que pueden suceder y sobre las consecuencias que se darán si estas ocurriesen. Tiene las siguientes características:
- Es un procedimiento iterativo y de retroalimentación.
 - Se puede aplicar por todos los departamentos de la administración aduanera que contemplen funciones de control y se puede ejercer sobre toda organización o ente sobre los cuales este relacionada por razones de sus funciones.
 - Es susceptible de aplicarse a proyectos particulares sustentando decisiones específicas o administrando áreas específicas de riesgo.
 - Es recomendable que de cada fase de todo proceso de gestión de riesgo se guarden los registros que permita retroalimentar el sistema y predecir las nuevas situaciones de riesgo.
 - Es necesario entender que el procedimiento de gestión de riesgo no sólo considera la predicción, evaluación y corrección de situaciones de riesgo sino que también comprende las oportunidades que contribuyan al logro de los objetivos finales del organismo controlador.
 - El proceso de gestión de riesgo siempre debe considerar y adecuarse a la entidad, sector o rubro sobre la que se ejercerá control.
9. Concluí que el procedimiento de Gestión De Riesgos aplicado en el ámbito aduanero debe cubrir las siguientes etapas:
- **Definición de Contexto.**- debiendo previamente precisarse la contribución que hará a la administración aduanera en el logro de sus objetivos, valores, políticas y estrategias, al momento de tomarse decisiones acerca de los riesgos.
 - **Identificación de Riesgos.** No puede darse ningún procedimiento de fiscalización si no se conocen cuales son los riesgos, la causa y el modo en que ellos pueden surgir, debiendo asumirse que todo riesgo no identificado pueden implicar una amenaza para el éxito de toda actividad fiscalizadora.

En el ámbito aduanero encontramos las siguientes fuentes de riesgos,

- Las relaciones comerciales
- Vacíos en la normativa aduanera u otra legislación.
- Deficiencia en actividades administrativas o controles internos en el Servicio
- El alto grado tecnológico
- Complejidad en la valoración de las mercancías involucrados
- La complejidad de las operaciones
- La carga tributaria (Impuesto específicos)

Mientras que las áreas probables de impactos relevantes para la Aduana son las siguientes:

- Recaudación tributaria (derechos dejados de percibir)
 - Recursos fiscales (Beneficios y franquicias percibidas en forma fraudulenta)
 - Salud pública y Medio ambiente
 - Propiedad intelectual, etc.
- **Análisis de Riesgo.-** Una vez identificados los riesgos, debe procederse a analizarlos, lo que comprende determinar la probabilidad de que un hecho ocurra y sus probables consecuencias y la magnitud de cada factor de riesgo debiendo necesariamente relacionar ambas variables para poder realizar una estimación del nivel de riesgos. Asimismo a distintos niveles de riesgo deben fijarse diferentes respuestas por parte de la administración aduanera.
 - **Evaluación y Priorización de Riesgos.-** habiéndose efectuado el análisis de riesgos, se procederá a la evaluación de los mismos, y esto con la finalidad de determinar si los riesgos son aceptables o no son aceptables, procediéndose a ordenar los riesgos más importantes para identificar las prioridades de gestión.
 - **Tratamiento de los Riesgo.** Con el resultado de la evaluación de los riesgos se procederá a decidir las acciones a realizar por la administración aduanera. Accionar que debe ser adecuado a la significancia de los riesgos y de la importancia del programa o proceso.
 - **Supervisión y Revisión de Riesgos.** Es esencial en la implementación de un proceso de gestión de riesgo la supervisión y revisión del funcionamiento, de la eficacia y rentabilidad del sistema para que esta se mantenga con el transcurrir del tiempo a pesar de los cambios que surjan en los factores de riesgo. Ya que los

escenarios objeto del control aduanero necesitan ser ponderados periódicamente para garantizar que las circunstancias cambiantes no alteren las prioridades de los riesgos.

7.4.- Conclusiones referentes a Fraude Aduanero y uso de Tecnologías de la información.

1. El concepto del fraude aduanero es de carácter general y que abarca a todo el conjunto de infracciones que atenten contra disposiciones administrativas o reglamentarias que las Administraciones Aduaneras están encargadas de hacer cumplir, y que son llevadas a efecto con el objeto de eludir o tratar de eludir ya sea el pago de los derechos arancelarios, las rentas o tasas como las prohibiciones y limitaciones aplicables a las mercancías, así como percibir o intentar percibir subsidios, desembolsos u otros abonos de dinero. En pocas palabras se considera Fraude Aduanero a **“Cualquier infracción o delito contra estatutos o disposiciones regulatorias en que la aduana sea responsable de asegurar su cumplimiento”**.
2. El Fraude Fiscal tiene como características esenciales las siguientes:
Que es un acto que se realiza en perjuicio de la Hacienda Pública, trayendo como consecuencia un perjuicio indirecto sobre el conjunto de los ciudadanos.
Donde la conducta del defraudador contraviniendo la normativa tributaria aduanera incumple las obligaciones de esta índole. Y donde la elusión tiene en muchos casos un claro componente de abuso. Comprendiendo este concepto tanto al ilícito tributario administrativo (infracción) como al ilícito tributario penal (delito).
3. En consecuencia puedo decir que el fraude es un fenómeno social complejo producto de la interacción de un número elevado de factores de muy distinta naturaleza, y por lo tanto se requiere para su comprensión la realización de una serie de estudio de las causas del fraude, lo cual dicho sea de paso no es nada sencillo por depender inevitablemente de un alto contenido subjetivo.
4. Considero que el estudio de las causas del Fraude son de gran utilidad porque constituyen el elemento de apoyo esencial para llevar a efecto las adecuadas medidas correctoras del fraude, comenzando por el desarrollo e implementación de una

política preventiva eficaz que debe materializarse en un plan de lucha contra el fraude que reconozca y abarque todos los ámbitos en los que se exteriorice este fenómeno.

5. Que los estos estudios sobre las causas del fraude deben seguir múltiples enfoques por lo que clasificamos los factores causantes del fraude de la siguiente manera:
 - Factores de Predisposición.
 - Factores de Oportunidad.
 - Factores de Decisión.

6. Concluimos que la defraudación produce una serie de efectos negativos los cuales se manifiestan en función a la concreta sociedad en las que se desarrolla el fenómeno del fraude, pero que sin embargo son susceptibles de ser clasificados de la manera siguiente:

Efectos Económicos.

- Limitación de la eficacia de la Economía Pública.
- Desarrollo y/o recrudescimiento del Déficit Público.
- Efectos de Distorsión de la Competencia
- Provoca desconfianza en los inversores.
- Provoca la Distorsión del Sistema Financiero.

Efectos Jurídicos,

- Pérdida de la Eficacia del Estado de Derecho
- Ruptura del principio de igualdad ante la Ley
- Lesión a los derechos individuales o a los intereses generales de la ciudadanía

Efectos Éticos Sociales.

- Dilución de los valores colectivos y de la cohesión social
- Genera la pérdida de la confianza de la ciudadanía en lo público
- Produce el refuerzo de una moral pública permisiva
- El fraude genera confrontación y dualiza la sociedad provocando Injusticia social

8. Considero que el concepto de Defraudación Aduanero es un concepto general, concluimos que este engloba una diversidad de conductas infractora, siendo las principales las siguientes:

La Subvaluación.- viene a ser la acción de rebajar intencionalmente el valor de una mercancía, logrando con ello reducir la base imponible y consecuentemente obtener

una acotación o liquidación menor a la que legalmente estaría afecta el ingreso al país de determinada mercadería.

La sobrevaluación.- es el incremento intencional del valor declarado de una mercancía, por encima de su valor real.

Falsedad de Origen.- esta figura se da cuando los importadores intentan que se apliquen las reglas referentes a los regímenes preferenciales y de los cupos arancelarios que se han fijado en razón al país de origen, sobre mercancías importadas de terceros países, no incluidos en el acuerdo comercial invocado.

Acogimiento indebido a una menor tasa.- esta figura se da cuando existen varios niveles arancelarios o cuando hay tasas reducidas de impuestos internos para algunas partidas arancelarias. Y consiste en intentar acceder a una tasa menor a la correspondiente a la mercancía materia de la declaración

Contrabando.- se designa al ingreso o salida de géneros del territorio aduanero nacional sin pagar los derechos de aduana a que están sometidos legalmente

Acogimiento indebido a un beneficio o exoneración tributaria.- se da cuando se quiere acceder a un beneficio tributario como el Drawback o una Exoneración Tributaria interna.

Realizar prácticas de Competencia Desleal. Pueden ser de dos tipos:

El dumping.- que viene a ser la práctica comercial de vender en un mercado exterior a precios inferiores a los que se vende en el propio mercado productor, o incluso por debajo del costo de producción y transporte, con la finalidad de apoderarse de un mercado externo, y

Las Infracciones a los Derechos de Autor.- cuando se interna en el territorio aduanero nacional mercancías que constituyen copia ilegal o copia no autorizada, al no contar con el consentimiento del titular de los derechos de autor.

9. Dentro del proceso aduanero se dan tres etapas en las que se puede cometer una defraudación, las que son:

- Fraude anterior a la presentación de la solicitud de destinación aduanera de la mercancía.- es el caso de todos aquellos fraudes que se encuentran relacionados con el valor, la cantidad, una incorrecta partida arancelaria, los que se refieren a las normas de origen o al régimen aduanero del drawback.

- Fraude practicado de modo concurrente a la destinación aduanera- etapa en la que se dan todos aquellos fraudes vinculados a la disposición de las mercancías sin la autorización de la autoridad aduanera.

- **Fraude posterior a la destinación aduanera.** Es la etapa en que se dan los fraudes que están relacionados principalmente al incumplimiento de una obligación producto del régimen como la reimportación o reexportación en el mismo estado.

Y concluyo sin lugar a dudas, a que es en la fase anterior a la presentación de la solicitud de destinación aduanera de las mercancías que se traman y planifican la mayoría de los fraudes.

10. Para poder hacer frente exitosamente a la problemática del fraude se debe tener en cuenta los elementos básicos que necesariamente deben concurrir para la efectiva fiscalización aduanera.
11. Para poder desarrollar a un nivel óptimo toda administración aduanera es necesario que planifique íntegramente su accionar sobre todo en lo que respecta la lucha contra el fraude, en consecuencia es necesario que se desarrollen e implemente Planes Integrales de Prevención, Detección y Corrección del Fraude Aduanero, dado que estos Planes Integrales son una pieza importante de los procesos de planificación estratégica de la lucha contra el fraude de las Administraciones Tributario-aduanera.
12. Considero que el desarrollo de estos planes integrales son el resultado de un proceso racional de investigación previa y requieren en consecuencia de un conjunto de estudios previos, en los que se apoyen sus estrategias y decisiones.
 - Las concernientes a la evaluación o cuantificación del fraude, su objetivo es intentar conocer la magnitud exacta del fraude de forma global o parcial, por impuestos, sectores de actividad, colectivos de obligados, tipos de actuaciones de control, áreas geográficas. Para esto existen dos métodos básicos de cuantificación del fraude: los métodos directos y los métodos indirectos, de contraste o sensibilidad.
 - Estudios referidos al análisis de la percepción y posicionamientos sociales respecto al fraude,
 - Los estudios de las causas del fraude y
 - Los concernientes a los efectos del fraude.

13. Todo plan integral en su contenido básico debe tratar las siguientes dos facetas primordialmente:

- Debe determinar las áreas más frecuentes de actuación de los Planes Integrales, y
- Debe tratar sobre las áreas de fraude habituales, como son:
 - Sobre sus actuaciones en el ámbito normativo,
 - Sobre la organización y medios de desarrollo y coordinación de los sistemas de información,
 - Sobre las mejoras de las relaciones con los contribuyentes, en materia censal,
 - Sobre el desarrollo de alianzas y colaboraciones externas, y
 - Sobre el tema de criminalización del fraude.

14. La Inteligencia debe entenderse como el proceso sistemático de transformación de la información disponible en determinados escenarios, en recursos a utilizarse por la acción fiscalizadora, estos recursos deben manifestarse en una o más hipótesis, cuya función primordial será la de orientar y explicar anticipadamente la ocurrencia del cualquier evento riesgoso.

Este proceso pasa por las siguientes fases:

- La formulación de una hipótesis acerca de un hecho riesgoso de posible ocurrencia futura.
- Recopilación de la información.
- Procesamiento de la información.
- Validación de la información.
- La planificación de la acción
- Ejecución.
- Informe resultados.

15. En lo referente a la aplicación de metodologías modernas de Información concluimos lo siguiente:

- Que el respaldo normativo de la aplicación de las tecnologías de la información en el ámbito aduanero lo encontramos en las cuatro normas que conforma el Capítulo VII del Anexo General del Convenio de Kyoto Revisado.
- La aplicación de estas tecnologías al ámbito aduanero se debe a que al ser muy amplio el espectro de las funciones propias de la potestad aduanera se hace

necesario la implementación tecnológica en el rubro de la Información para poder llevar a cabo su cometido eficazmente.

- Que debe entenderse por tecnologías de la información a todo el sistema computacional que comprenden el amplio conjunto de todos los programas informáticos integrados que han sido destinados a cumplir entre otras, algunas de las siguientes funciones:

Control de carga

Procesamiento de las declaraciones

Pagos y contabilización

Gestión de riesgos

Estadísticas e informes

Comercio electrónico

Obtención de información y cumplimiento de las normas

16. La detección de fraude significa la identificación de patrones conductuales de los diversos agentes económicos con respecto de transacciones fraudulentas. Y que debido a los grandes volúmenes de datos que la administraron aduanera puede llegar a tener, el adquirir conocimiento a partir de estos no resulta una tarea fácil, dificultad que ha dado origen a nuevos campos de investigación como el Descubrimiento de Conocimiento en Bases de Datos (Knowledge Discovery in Database - KDD), y en especial, la fase de minería de datos (Data Mining).

17. El procedimiento de KKD viene a ser el proceso total de descubrimiento y extracción de conocimientos nuevos, no obvios a partir de un conjunto de datos, el cual está conformado por relaciones y patrones entre los elementos que conforman los datos. En si este nuevo campo es interdisciplinario puesto que abarca los siguientes disciplinas:

- Tecnología de base de datos.
- Aprendizaje computacional, estadístico.
- Reconocimiento de patrones.
- Tecnologías de Visualización.
- Computo de alto desempeño.

El Proceso de Knowledge Discovery in Database abarca varias etapas:

1. Preparación
2. Extracción o Minería
3. Presentación.

18. Actualmente las herramientas para la detección de fraude se pueden clasificar en dos categorías:

- Técnicas Tradicionales.- y consisten en una combinación de investigadores y herramientas que reportan alarmas de posibles situaciones de riesgo o de sospechosos. Utilizan técnicas como:
 - Identificación de clientes que han sido incluidas en listas de control previo.
 - Sistemas basados en la aplicación de reglas que constan de sentencias SQL,
 - Métodos de clasificación estadísticos para detectar comportamientos anómalas en las distintas operaciones aduaneras
 - Análisis de relaciones
- Técnicas de Minería de datos. En si son un conjunto de técnicas que permiten identificar casos sospechosos basados en modelos. Estos modelos se pueden clasificar en:
 - Modelos de datos inusuales.
 - Modelos de relaciones inexplicables.
 - Modelos de características generales de Fraude.

En lo referente a la función para la que han sido diseñadas, la minería de datos se puede dividir en dos clases: descriptiva y predictiva.

19. **El objetivo la Minería Descriptiva**, es encontrar patrones que resuman relaciones en los datos.

7.5.- Conclusiones referentes al sexto capítulo dedicado a los Resultados de la
Investigación Empírica.

1. Que en el período objeto del presente estudio, 2003-2007 se llevaron a efecto **10,813** operaciones independientes de Importación de mercancías por las que se declararon regalías.
2. Que la distribución de estas 10,813 operaciones de importación es la siguiente:
 - En el año 2003 se realizaron **787** declaraciones de aduanas relacionadas con regalías.
 - En el año 2004 se efectuaron **1494** declaraciones de aduanas relacionadas con regalías.
 - En el año 2005 se declararon **2159** operaciones de importación de mercancías relacionadas con regalías.
 - En el año 2006 se llevaron a efecto **2903** importaciones de mercancías relacionadas con regalías, y por último
 - En el año 2007 se realizaron **3470** declaraciones aduaneras relacionadas con regalías.
3. Durante el periodo 2003-2007 el total de operaciones de importación de mercancías acabadas de precisar sólo comprendieron a **910 partidas arancelarias** del total de partidas que contiene el Arancel Nacional de Aduanas.
4. Que de estas **910** partidas arancelarias, por las que se ha declarado regalías en algún momento del periodo de estudio, tan solo **22** de ellas engloban el **50.65 %** del valor Total FOB por partidas arancelarias relacionadas con el pago de regalías, es decir que por 22 tipos de mercadería por las que se han declarado algún momento del periodo 2003 – 2007 comprenden más del 50% del total FOB declarado y que de estas las 10 primeras subpartidas arancelarias comprenden el **29.99%** del Valor Total FOB de partidas vinculadas con el pago de regalías.

5. Que durante el periodo de estudio 2003-2007 se importaron mercancías relacionadas con regalías por un valor FOB de **\$ 487'632,671.81** dólares americanos. Y que el monto efectivo declarado por concepto de regalías en este periodo de tiempo asciende a **\$ 30'447,992.18** dólares americanos.
6. Así mismo concluyo que los valores totales declarados año por año por concepto de regalías son los siguientes:
- En el año 2003 se declararon regalías por la suma de **\$ 1'001,469.48** dólares americanos,
 - En el año 2004 se declararon regalías por la suma de **\$ 3'581,946.31** dólares americanos,
 - En el año 2005 se declararon regalías por la suma de **\$ 5'822,893.98** dólares americanos,
 - En el año 2006 se declararon regalías por la suma de **\$ 8'509,425.95** dólares americanos, y
 - En el año 2007 se declararon regalías por la suma de **\$ 11'532,256.46** dólares americanos.
7. Concluimos que los principales tipos de mercancías por las que se ha declarado mayores importes por concepto de regalías son las que se muestran en la siguiente tabla.

Orden de Importancia	SUB PARTIDA NACIONAL	Total General	Nombre de la Mercancía.
1°	4011200000	18,133,306.02	Neumáticos nuevos hechos de Caucho utilizados en autobuses y camiones del tipo Radial.
2°	4818400000	17,068,633.35	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares
3°	6402990000	17,063,840.57	Demás tipos de Calzados.
4°	3004902900	14,726,721.68	Variados tipos de Medicamentos.
5°	3401110000	14,554,386.02	Jabón, y otros productos y preparaciones orgánicos tensoactivos, pero que tengan la calidad de ser artículos de tocador incluyendo los jabones medicinales).
6°	4011630000	14,329,931.48	Neumáticos nuevos utilizados en vehículos y máquinas para la construcción o mantenimiento industrial, para llantas de diámetro superior a 61 cm.

7°	1901909000	13,768,727.52	Demás tipos de Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
8°	2106901000	13,658,806.58	Los polvos para la preparación de budines, cremas, helados, postres, gelatinas y similares.
9°	3306100000	12,779,806.22	Dentífricos o pastas de dientes.
10°	8517610000	10,135,565.91	Estaciones Base de Teléfonos, y los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos

Que la dinámica que revelan estas mercancías a pesar de significar un importante porcentaje muestral no son representativas de la totalidad del universo de mercancías objeto de importación y por los que se ha declarado regalías. Sin embargo estos resultados se ven compensados con las segundas 10 más importantes subpartidas arancelarias cuya dinámica evolutiva en el período objeto de nuestro estudio si se muestra representativa con respecto a la dinámica de los montos del total de subpartidas arancelarias. Sin embargo esto fue observado como resultado del estudio del análisis por subpartidas y no antes al momento de precisar la muestra objeto de nuestro estudio.

8. Durante el período 2003-2007 se han declarado subpartidas arancelarias por las que se declaró regalías pertenecientes sólo a **19 secciones de las 21 secciones** en que se encuentra dividido el Arancel Nacional de Aduanas. Las 2 secciones son la **XIX** dedicada a ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS (1 solo capítulo, el 93) y la **Sección XXI**, que trata sobre los OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGÜEDADES (a través de su único capítulo 97).
9. Las restantes 19 secciones si participan con subpartidas por las que se declaro regalías durante el periodo de estudio. De ellas las **7** más importantes secciones por su valor FOB aportado **acopian el 90% del valor FOB** declarado por mercancías relacionadas con regalías, en tanto que **las primeras cinco secciones más importantes aportan el 78.5%** del valor FOB provenientes de la importación de mercancías por las que se debe pagar regalías. Es decir que el monto de lo declarado por estas cinco primeras secciones alcanza el valor FOB de **\$ 382'785,823.84 dólares americanos**.

10. Las cinco principales secciones con los mayores aportes por concepto de regalías declaradas son:

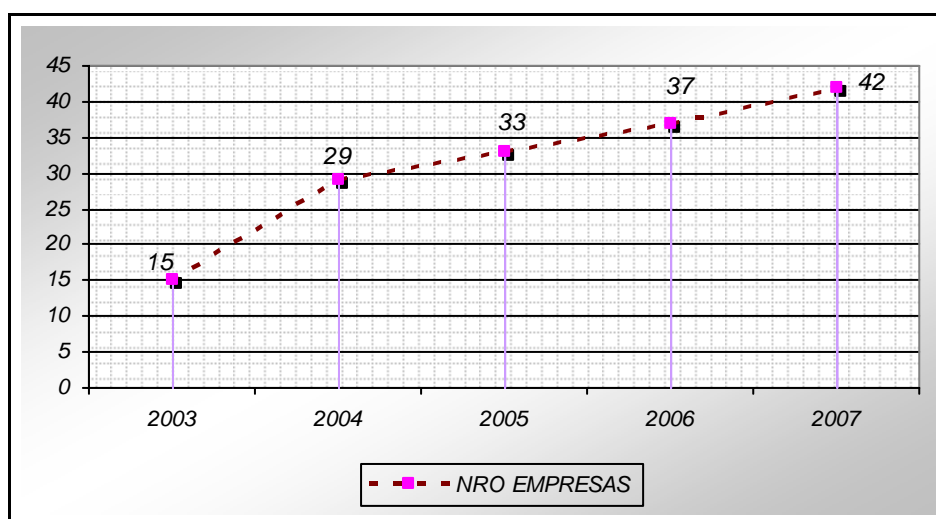
- a. **Sección VI.-** que trata a los *Productos de las Industrias Químicas o de las Industrias Conexas*. Y su participación es del **22.28%** del valor FOB declarado por mercancías importadas con regalías, lo que significa la suma de \$ **108, 621,694.53** millones de dólares americanos.
- b. **Sección IV.-** comprende a los *Productos de las Industrias Alimentaria; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados*. La que aporta con el **21.74%** del valor FOB declarado por mercancías importadas con regalías, lo que significa la suma de \$ **106'029,600.16** millones de dólares americanos.
- c. **Sección VII.-** que trata sobre los *Plástico y los Cauchos, así como sus correspondientes manufacturas*. Participa con el **14.50%** que representan la suma de \$ **70, 709,330.78** de dólares americanos.
- d. **Sección XII.-** esta sección se refiere a los *Calzados, Sombreros y demás tocados, Paraguas, Quitasoles, Bastones, Látigos, Fustas, y sus partes; Plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello*. Su participación es del **10.07%** lo que significa la suma de \$ **49, 088,121.47** dólares americanos.
- e. **Sección XVI.-** esta última comprende los siguientes rubros; *Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico y sus partes; Aparatos de Grabación o Reproducción de Sonido, Aparatos de Grabación o Reproducción de imagen y sonido en Televisión*, y las partes y accesorios de estos aparatos. Esta sección aporta el **9.91%**, es decir representa la suma de \$ **48, 337,076.90** millones de dólares americanos.

11. La evolución de lo aportado de cada una de estas secciones a lo largo del periodo 2003-2007 es como se muestra en la siguiente Tabla:

ORDEN	SECCION	2003	2004	2005	2006	2007
1°	VI	6,867,179.36	28,407,216.36	22,416,452.94	24,053,954.00	26,876,891.88
2°	IV	23,822.09	8,470,407.12	20,973,585.05	32,440,831.08	44,120,954.82
3°	VII	8,473,368.56	8,853,048.74	12,822,543.13	17,960,830.96	22,599,539.39
4°	XII	2,040,078.04	3,672,872.18	5,021,006.62	18,122,192.41	20,231,972.22
5°	XVI	132,325.48	124,654.43	6,322,244.87	9,347,186.95	32,410,665.17

Como se observa las 5 más importantes secciones por las que se ha declarado regalías han evolucionado positivamente, produciéndose un incremento significativo entre lo declarado el último año (2007) y lo declarado al inicio del periodo de estudio. Mostrando una tendencia al alza para los próximos años, de los valores FOB declarados. Hay que precisar que salvo la sección VI, la dinámica presentada por las cuatro principales secciones es de ascendencia continúa conforme ha transcurrido el periodo de estudio. En lo que respecta a la más importante sección esta muestra un desarrollo discontinuo mostrando un gran salto en el año 2004, seguido de un leve descenso al año siguiente, para que a partir del 2006 presente un permanente incremento con una tendencia al alza en los años futuros.

12.- Concluimos que el **número total de empresas** que han importado mercaderías por las que han declarado regalías durante los años 2003-2007, es de **61 empresas**. Así mismo se ha podido determinar el número de empresas declarantes año por año, lo cual se puede observar fácilmente en el siguiente gráfico:



Así tenemos que en los años del periodo de estudio se dieron las siguientes correspondencias:

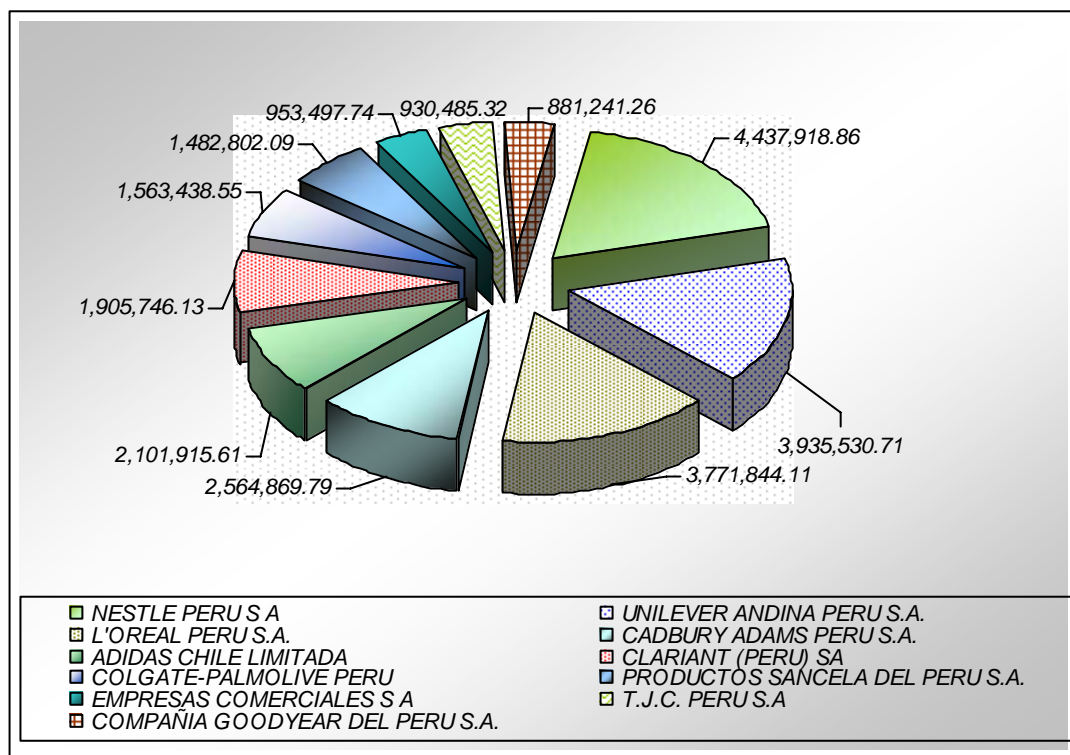
- En el año 2003 declararon **15** empresas,
- En el año 2004 declararon **29** empresas,
- En el año 2005 declararon **33** empresas,
- En el año 2006 declararon **37** empresas, y
- En el año 2007 declararon **42** empresas.

13. También se concluye que de las **61 empresas** que han declarado regalías por los menos en uno de los años del período de nuestro estudio, tan solo **20** de ellas engloban **el 91.85% del valor Total de regalías declaradas**, es decir sólo 20 empresas declaran regalías por un **monto superior a las 9/10 partes** del total de regalías declarado durante este período.
14. Así mismo afirmamos que de este récord de 20 empresas las **11** primeras empresas importadoras declararon **el 80.56% del Valor Total de regalías** lo que significa que sólo las 11 empresas importadoras más importantes declararon regalías por un **monto superior 4/5 partes** del total de regalías declarado durante el período 2003-2007.

	Nombre de las 11 Empresas más importantes.	Monto de Regalías declaradas.	Valor Porcentual de las Regalías declaradas.
1 ^a	NESTLE PERU S A	4,437,918.86	14.58%
2 ^a	UNILEVER ANDINA PERU S.A.	3,935,530.71	12.93%
3 ^a	L'OREAL PERU S.A.	3,771,844.11	12.39%
4 ^a	CADBURY ADAMS PERU S.A.	2,564,869.79	8.42%
5 ^a	ADIDAS CHILE LIMITADA	2,101,915.61	6.90%
6 ^a	CLARIANT (PERU) SA	1,905,746.13	6.26%
7 ^a	COLGATE-PALMOLIVE PERU	1,563,438.55	5.13%
8 ^a	PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A.	1,482,802.09	4.87%
9 ^a	EMPRESAS COMERCIALES S A	953,497.74	3.13%
10 ^a	T.J.C. PERU S.A	930,485.32	3.06%
11 ^a	COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.	881,241.26	2.89%

15. Que estas 11 empresas más importantes y los montos de sus importes declarados por concepto de regalías son los siguientes:

Esto se puede apreciar mejor en el siguiente gráfico:



16. En lo que respecta a la dinámica que muestran las más importantes empresas con respecto a las operaciones de importación relacionadas con regalías durante el periodo 2003-2007 podemos concluir conforme el siguiente cuadro.

AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	Monto Total
Total por año de la muestra de las 11 principales empresas.	474,912.70	3,060,143.27	4,751,247.49	7,142,367.86	9,100,618.85	24,529,290.17

De donde fácilmente se desprende que la evolución del valor declarado por importación de mercancías sujetas al pago de regalías año a año durante el periodo de nuestro estudio **muestra en líneas generales un continuo incremento de los valores FOB declarados**. Produciéndose como se puede observar, en el año 2004 un salto importantísimo en los montos declarados, lo que es resultado directo del incremento de operaciones de importación de mercancías pertenecientes a estas

secciones y que declararon mercancías, lo que a su vez coinciden con el incremento del año 2003 al 2004 del número de empresa aún cuando estas sólo casi se duplicaron pasando de 15 a 29, lo que no explicaría proporcionalmente el incremento exponencial que se produjo en ese año del valor FOB declarado, de allí que este salto este relacionado con el incremento de número de operaciones de importación de este tipo de mercancías. A partir del año 2004 al 2007 se produce una continua alza pero sin volver a presentar incrementos tan impresionantes, y proyectándose para los próximos años una tendencia a ampliarse los montos a declararse.

17. En lo referente a la fiscalización del conjunto de empresas que declararon, durante los años 2003 y 2007 la importación de mercancías por las que se debería pagar regalías concluimos que del total de 61 empresas importadoras declarantes **32** de ellas fueron objeto de fiscalización en algún momento por parte de la administración aduanera y **29** no.
18. Estas 32 operaciones de fiscalización aduanera se han distribuido a lo largo del periodo 2003-2007 de la siguiente manera:
 - a. En el **2001** se efectuó **una** operación de fiscalización aduanera a empresas que en algún momento del periodo 2003-2007 declararon la importación de mercancías por las que debía pagarse regalías.
 - b. En el **2002** se efectuaron **4** operaciones de fiscalización aduanera sobre empresas que en algún momento del periodo 2003-2007 declararon la importación de mercancías por las que debía pagarse regalías.
 - c. Mientras que el **2003** se efectuaron **3** operaciones de fiscalización aduanera sobre empresas que declararon la importación de mercancías por las que debía pagarse regalías en algún momento del periodo 2003-2007.
 - d. En tanto que en el año **2004** se llevaron a cabo **6** operaciones de fiscalización aduanera sobre empresas que en algún momento del periodo de estudio declararon la importación de mercancías por las que debía pagarse regalías.
 - e. El año **2005** realizaron **4** operaciones de fiscalización aduanera sobre estas empresas.
 - f. Se llegaron a efectuar **6** operaciones de fiscalización **en cada uno de los años 2006 y 2007** sobre estas empresas.

- g. Y termino efectuando **solo una** operación de fiscalización **en cada uno de los años 2008** y en lo que va del **2009**.

19. Entre los factores que impulsaron y luego fundamentaron los procesos de fiscalización aduanero se encuentran los siguientes conforme las columnas de detalles 1 y detalle 2:

1. Casi todos los fundamentos de los 32 procedimientos se encuentran relacionados con el concepto de regalías salvo 3 o 4 que su fundamentación no se encuentra claramente precisada.
2. Que entre las causas en que se fundamentan estas fiscalizaciones en las que se precisa el concepto de regalías tenemos las siguientes: tributos dejados de pagar por incorrecta declaración del valor FOB (derechos de licencia), multa por incorrecta declaración del valor, por no declarar el pago de regalía, por reparto de regalías de marca, ajuste de valor por regalías no declaradas, incorrecta declaración al no declararse pago por concepto de franquicias y por no haberse declarado regalías

20. Ahora, desde la perspectivas de las empresas importadoras de mercancías gravables como las determinantes en la infracción aduanera ya sea por no declarar o por declaración incorrecta muestran el siguiente desempeño anual considerando el años de presentación de sus DUAs, así tenemos que :

- Que en el año 2000 se presentaron 4 operaciones posteriormente fiscalizadas.
- En el 2001 también fueron 4.
- En el 2002 se dieron 5 declaraciones fallidas.
- Mientras que en el 2003 se produjo un importante incremento de estas empresas, llegando a alcanzar las 10 empresas.
- Para el año 2004 se produjo un descenso, llegando a 7 empresas cuyo accionar motivo sus fiscalización.
- El 2005 ninguna de las empresas presento alguna declaración posteriormente objetable.
- Mientras que tanto en el año 2006 y 2007 sólo se produjeron una declaración objetable.

Como se puede observar en el 2003 y 2004 las declaraciones fallidas se incrementaron estos años pero los siguientes se hicieron casi nula lo que pareciera guardar relación con las operaciones de fiscalización realizadas en los años previos como se puede desprender de lo señalado a la conclusión referida a las operaciones de fiscalización realizadas por la administración aduanera.

21. Refuerza la conclusión anterior el hecho de que del presente estudio se desprende que si bien la mayoría de procedimientos de fiscalización llevados a efecto contra las empresas promediaron un lapso de +/- 2 años desde que las empresas ingresaron sus declaraciones fallidas hasta que la administración aduanera efectuó su liquidación de adeudos, lo cual se concatenaría con la conclusión anterior de períodos +/- de 2 años en que las empresas en conjunto mostraron más declaraciones equivocadas y la posterior disminución de las mismas en un período análogo de tiempo.

A MODO DE CONCLUSIONES INTEGRALES.

Como conclusión integral o totalizadora resultado de este trabajo considero en primer lugar que estaba acertado cuando desde un primer momento decidí elaborar un plan de tesis estructural. Ello con la finalidad de que la visión totalizadora del resultado del mismo se viera sólo después de haber desarrollado cabalmente una variedad de temas necesariamente integradores, ninguno de los cuales podían haberse dejado de considerar sin que merme la comprensión del tema y con ello la búsqueda del objetivo principal trazado para la elaboración del presente estudio, vale decir, la determinación de la evolución de los importes a declararse por el concepto de regalías en el Perú para el periodo 2003-2007 y que la razón de ello se encontrase en el accionar, con mayor precisión por la aplicación de medidas de control aduanero posterior al despacho por parte de la Administración Aduanera (SUNAT) a los diversos operadores de comercio exterior.

¿Cómo se podía lograr esto? Si se dejaba de tratar cualquiera de los grandes temas o bloques teóricos conceptuales en que se procedió a dividir el presente trabajo. ¿Cómo podríamos comprender lo qué es el control aduanero? y aún más la importancia del mismo en el importe global recaudado sin considerarlo como una dimensión de la potestad aduanera. ¿Cómo se hubiera podido tratar sobre Control sin considerar el objeto del mismo? De la gran variedad de controles que ejerce la administración en función de su potestad aduanera, ¿De cuál de todos ellos se estaría tratando, sobre todo considerando que a naturalezas distintas de los mismos, correspondería de igual manera ejercicios distintos; de allí cómo dejar de lado la valoración aduanera, lo que implica a su vez haber considerado el origen, historia, necesidad y metodologías de la valoración. Y considerando además que dentro de este tema hay casos puntuales como lo es el objeto de nuestra tesis, como es el de la valoración de mercancías que se encuentran relacionadas con la declaración y pago de regalías, ¿Cómo se hubiera podido lograr la comprensión cabal del mismo si se hubiera dejado de tratar la naturaleza jurídica de esta clase de mercancías cuya peculiaridad tiene su origen en la naturaleza propia de estos bienes a valorar, de allí la importancia del tratamiento adecuado del tema de la Propiedad Intelectual, a lo que hay que sumar en este último caso el imperativo de comprender el contrato de licencias por ser en éste donde se hallaría el origen de todo derecho de pago de licencia, con lo que se determinaría la

inclusión o no en todo contrato de compra venta internacional en el valor de la mercancía, del pago o no de las regalías, lo que a su vez determinaría la declaración o no del pago de regalías ante la administración aduanera lo que variaría el monto a declararse y con ello a gravarse. Como bien se hace ver todos estos temas se encuentran fuertemente relacionados y no podían ser obviados.

Por último habiendo abarcado todo estos temas por las razones antes expuestas, ¿Cómo podríamos haber dejado de considerar lo referente a lograr una mayor efectividad de parte de la administración aduanera no sólo para ampliar el rango si no la calidad de control a ejercer sobre los operadores de comercio exterior? Esto por un lado significa descubrir nuevos nichos para el incremento de la recaudación por concepto de pago de regalías, además de la mejora por parte de la administración en el uso racional de sus escasos recursos para la ampliación de la efectividad de su función relacionada con el control del fraude aduanero mediante la utilización de moderna metodología de investigación y gestión de datos.

Considero que el desarrollo del presente trabajo ha cumplido con las expectativas y ha estado a punto de superar las fuerzas y el ímpetu con el que se inició dada la amplitud y profundidad con los que se ha desarrollado. El desarrollo del presente estudio ha permitido llenar un vacío con respecto al control aduanero efectuado sobre la valoración de mercancías por las que se debe declarar y pagar por concepto de regalías. Antes de su desarrollo no existía trabajo alguno que tratase de manera integral estos temas.

La presente investigación establece por primera vez en el ámbito peruano el rubro de mercancías por sectores productivos o secciones arancelarias con mayor incidencia de declaraciones de importaciones relacionadas con regalías. Lográndose establecer de manera puntual y precisa la importancia tanto de estos sectores productivos en lo referente al valor FOB declarado vinculado a regalías, como de la gran diversidad de mercancías que integran estas secciones arancelarias. Todo ello realizado sobre un universo de estudio que abarca la totalidad de declaraciones relacionadas con el pago de regalías y realizada sobre una muestra temporal de cinco años que abarca al periodo 2003-2007.

De igual manera el presente trabajo ha conseguido precisar puntualmente la importancia a nivel de mercancías por las que se ha declarado regalías, estableciendo el record sobre el total de las mismas y llevada a efecto sobre la muestra temporal que cubre el período 2003-2007. Esto último que permitirá mediante la analogía buscar nuevas mercancías que dada su naturaleza pudieran estar sujetas a la declaración por concepto de regalías, ampliando con ello el nicho a investigarse y a estar en **el horizonte de control** de la administración aduanera por considerarse la posibilidad de ser gravables.

El presente trabajo ha logrado determinar, teniendo como referente la muestra temporal dada por el periodo 2003-2007, la dinámica de las declaraciones año a año, tanto a nivel de mercancías como de rubros industriales mostrando en su casi totalidad, un incremento de los mismos, salvo precisas excepciones. Es decir, el número de tipos de mercancías como de rubros productivos (léase secciones arancelarias) se ha ido incrementando año a año en ese lapso de tiempo. Así mismo los diversos análisis que se han realizado en los dos primeros estudios que comprenden la investigación práctica del presente trabajo nos permiten concluir que el desenvolvimiento en los años seguidos al del periodo de estudio muestran claras tendencias a incrementarse el número de declaraciones de aduanas que registren importaciones de mercancías en las que se declare regalías.

El presente trabajo concluye que no sólo lo que se ha incrementado y espera incrementarse son el número de tipo de mercancías, sectores de producción y/o declaraciones que registren regalías sino que se ha producido un incremento año a año en el volumen del Valor FOB declarado por importación de mercancías relacionadas con regalías, además de proyectar para los años a seguir al de la muestra temporal una tendencia a acentuarse.

Así mismo concluye que el número de empresas que han declarado mercancías durante el periodo de muestra temporal se ha ido incrementando año tras año, manifestando con ello una tendencia claramente positiva para los próximos años.

Se ha observado que hay una relación entre el incremento de empresas declarantes de importar mercancías por las que se debe pagar regalías con las operaciones de control

de la administración aduanera, esto a pesar del aparente desfase que se puede observar entre el incremento de declaraciones de importaciones relacionadas con regalías y la disminución de operaciones de fiscalización de parte de la administración aduanera. Sin embargo considerando el factor ejemplificador que estas operaciones tienen y el importante volumen que estas tuvieron durante los años 2002(5), 2003 (10), y 2004 (7), para que en el año 2005 no se diera ninguna y en los dos siguientes se diera 1 en cada uno.

Sin embargo considero que, a pesar de que la administración ha implementado los mecanismos de control y usa técnicas estadísticas como de minería de datos, está orientado hacia otros rubros por ahora más interesantes en cuanto a montos a gravar, pero no hay que olvidar como se ha observado oportunamente el incremento paulatino pero necesario que se producirá en el futuro próximo con respecto a esta clase de bienes que conlleva propiedades intelectuales alcanzará a ser la regla y no la excepción en un futuro próximo. Entonces porque no ir incrementando ya los recursos necesarios tanto económicos como tecnológicos para ampliar lo más pronto posible los horizontes de control de la administración aduanera.

Con esto doy por terminadas las conclusiones de la presente tesis, tanto las de orden práctico como las de orden teórico.

VIII.- RECOMENDACIONES

VIII.-Recomendaciones

Referentes al tema de Valoración Aduanera

1. Difundir entre la comunidad de comercio exterior del país, mediante diversos eventos y de manera adecuada, la normatividad Internacional (Acuerdo del Valor de la Organización Mundial de Comercio y sus instrumentos), Andina (Decisión 571 y Resoluciones 846 961) y Nacional (Decreto Supremo Nro. 186-99-EF y procedimiento aduanero INTA-PE-01.10^a) de la valoración aduanera, particularmente de las regalías, con el fin de lograr una cultura de discusión y aprendizaje continuo que nos lleve a la aplicación correcta de la técnica aduanera señalada, tanto por el Estado como por los involucrados en el comercio exterior peruano, ello redundará en un cobro efectivo y oportuno de tributos y en la disminución de contingencias frente a la Administración Aduanera.
2. Difundir y discutir en foros académicos casuística real peruana ligada a la determinación del Valor en Aduanas - base imponible para efectos de determinar los derechos ad valorem a la importación -, a efectos de conocer plenamente la aplicación del Acuerdo del Valor de la Organización Mundial de Comercio, así como de la norma comunitaria y nacional. Esta actividad permitirá a la comunidad de comercio exterior peruana madurar en cuanto al cumplimiento voluntario en materia de valoración, refiriéndonos por ello a la correcta declaración del valor en aduanas y consiguientemente de los tributos, ello en beneficio del Estado y de los conciudadanos.
3. Coadyuvar mediante la presente Tesis a que empresas que deberían declarar actualmente las regalías como parte del valor en aduanas lo hagan, o por lo menos evalúen su declaración, evitando de esta manera la acción de control posterior por parte de la Administración Aduanera, cuyas consecuencias probables serían una incorrecta asignación de tiempos en personal altamente capacitado y pérdida de recursos financieros al enfrentar multas y/o procesos de reclamación o apelación.
4. Estudiar y evaluar a su debido tiempo, las Resoluciones que el Tribunal Fiscal o el Poder Judicial deban emitir como resultado de las apelaciones y procesos

contenciosos – tributarios que se lleven a cabo a solicitud de las empresas fiscalizadas por la Administración Aduanera por el tema de las regalías y cánones y/o derechos de licencia que forman parte del valor en aduanas.

5. Las carreras de Administración de Negocios Internacionales deberían incluir dentro de sus planes curriculares a la Valoración Aduanera, por lo menos durante dos semestres, el primero a nivel básico y el segundo complementario, de preferencia durante los últimos años de carrera. Ello coadyuvaría a formar un profesional con mayor demanda en el mercado peruano, al no haber gran cantidad de especialistas en el tema y dada el significativo importe de los tributos potencialmente comprometidos.

Referentes a Derechos de Propiedad Intelectual y Regalías.

1. INDECOPI debería tomar un rol protagónico en cuanto a la difusión de lo que se entiende por propiedad intelectual en el Perú, así como explicación de las implicancias que podría tener en diferentes ámbitos, incluidos los ámbitos de tributos aduaneros e internos.
2. Incorporar en la legislación nacional la obligación de que los Contratos por Transferencia de Tecnología – incluido regalías – sean registrados en INDECOPI – bajo sanción por incumplimiento - y estar a disposición de otras entidades gubernamentales que los requieran. Actualmente, existe la posibilidad de registro como derecho de las empresas, las cuales ante la posibilidad de tener contingencias con la Administración Aduanera optan por no registrarlos.

Sobre los temas de Control Aduanero y Gestión de Riesgos.

1. Identificar la entidad que debe elaborar estadísticas oficiales a detalle sobre las remesas que empresas peruanas remitan hacia el exterior por concepto de pago de regalías, con el fin de alimentar el modelo que genera la selección de contribuyentes aduaneros con fines de control posterior.
2. Mantener la fiscalización posterior aduanera por el tema de regalías no incluidas en el valor en aduanas, preferentemente de empresas que no las declaran, con la finalidad

de coadyuvar a la elevación del cumplimiento voluntario durante el control concurrente. Para ello deberán tomar como base el análisis por Sección y Subpartida Nacional efectuado en la presente Tesis.

3. Difundir casos exitosos efectuados por la Administración Aduanera del Perú, en materia de hallazgo de regalías como parte del valor en aduanas, con el fin de generar riesgo en aquellas empresas y sectores que aún no declaran.
4. La Administración Aduanera debería agenciarse de información proveniente de los países destinatarios de las remesas de regalías, esto se podría conseguir a través de acuerdos, memorándums de entendimiento u otros.
5. La Administración Aduanera debería capacitar constantemente a su personal en materia de marcas, patentes, fusiones de empresas y afines, con la finalidad de estar siempre imbuido de lo que sucede en el comercio exterior, tan dinámico como cambiante. Asimismo con la finalidad de encontrar hallazgos novedosos durante el control concurrente relacionados a la no declaración de las regalías como parte del valor en aduanas.
6. La Administración Aduanera debería formar un equipo de élite en lo referente al artículo 8 del Acuerdo del Valor de la OMC, tratando casos significativos desde el punto de vista del interés fiscal, pero de larga maduración en su análisis y evaluación.

IX.- BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

1. Sánchez, Julia. Curso virtual: “Valor en Aduanas de las Mercancías Importadas”,
Universidad
Andina Simón Bolívar, Junio – Agosto 2006
2. Estudio Caballero Bustamante: “Obligación de declarar el pago de regalías en el
trámite de importación definitiva”
Publicación Perú – Lima 2004 .Año 32 Nro. 541
3. Rivadaneira Verástegui , Alberto: “Valoración de las Mercancías a efectos
aduaneros según Acuerdo de la OMC”
Lima – Perú. Año 2001
4. Sandoval Aguilar, Luis Alberto: “Derecho Tributario Aduanero: Valor en Aduana y
su aplicación en el Perú”
Lima – Perú. Año 2006
5. Zolezzi, Daniel: “Valor en Aduana – (Código Universal OMC)”
Buenos Aires – Argentina. Año 2003
6. Cornejo Alpaca, Alfonso Ricardo: “Diccionario de Derecho Aduanero y Comercio
Aduanero”
Lima – Perú. Año 2002
7. Mindreau Montero, Miguel: “Del GATT a la OMC 1947 – La Economía
Internacional del Sistema Multilateral del Comercio”
Lima – Perú. Año 2005

8. Murga Calle, Moisés: “Curso del Valor en Aduana según el Acuerdo de la OMC”
Lima – Perú. Año 1989
9. Escuela Nacional de Aduanas: “Texto Básico de Valoración Aduanera”
Lima – Perú. Año 1999
10. Jorge Díaz, Mosto: “Diccionario y Manual de Contabilidad y Administración”
Editorial de Libros Técnicos
Lima – Perú. Año 1981
11. Jorge Díaz, Mosto: “Estadísticas y Otras Amenidades Matemáticas”
Editorial de Libros Técnicos
Lima – Perú. Año 1981
12. Stephen Enke: “Economía para el desarrollo”
Editorial Uteha de Economía
DF México. Año 1965
13. Adriazola Zevallos, Juan Carlos: “Derecho Aduanero Tributario”
Editorial CIF Aduanas
Lima – Perú. Año 1999
14. Munive Taquia, Jesús: “Fundamentos de derecho Aduanero”
Palma Ediciones
Lima – Perú. Año 1995
15. Sánchez, Julia: “Valoración Aduanera”
Secretaría de la Comunidad Andina
Lima – Perú. Año 2007
16. Garavito Castillo, José Armando: “Control Aduanero”
Secretaría de la Comunidad Andina

Lima – Perú. Año 2007

17. Otero la Chira, José Luis: “La Lucha Contra el Fraude”

Secretaría de la Comunidad Andina

Lima – Perú. Año 2007

18. Cunero Abril, Teodoro: “Manual Específico de Auditoría de Gestión”

Municipalidad de Cuenca

Cuenca – Ecuador. Año 2009

19. Mira Navarro, Juan Carlos: “Apuntes de Auditoría”

Ciclo Formativo Superior de Administración y Finanzas

España. Año 2007

20. Alonso Rivas, Gonzalo: “Auditoría Informática”

Ediciones Días de Santos

España. Año 1989

21. Tocunaga Ortiz, Alberto: “Derecho Penal Aduanero”

Instituto Peruano de Derecho Aduanero

Perú. Año 1998

Normatividad

1. Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre

Aranceles y Comercio de 1994. Fecha de Publicación: 19.01.2005

2. Textos del Comité Técnico de Valoración en Aduana. Fecha de Publicación:

19.01.2005

3. Decisión 571 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) sobre Valoración Aduanera de las mercancías Importadas (sustituye las Decisiones Andinas 378 y 379). Fecha de Publicación: 15.10.2003

4. Resolución 846 de la CAN, Reglamento Comunitario sobre la aplicación del Valor en Aduanas de las mercancías importadas al Territorio Aduanero Comunitario. Fecha de Publicación: 09.08.2004
5. Resolución 961 de la CAN, Procedimiento de los Casos Especiales de Valoración Aduanera. Fecha de Publicación: 15.10.2005
6. DS No. 186-99-EF, aprueba el Reglamento de Valoración - OMC. Fecha de Publicación: 19.12.1999
7. DS No. 203-2001-EF, modifica Reglamento y establece varias disposiciones sobre Duda Razonable, Valoración de vehículos que ingresan por CETICOS y otros. Fecha de Publicación: 19.01.2005
8. DS No. 098-2002-EF, modifica Reglamento y establece medidas para el tratamiento de mercancías consideradas como sensibles al fraude por concepto de valoración. Fecha de Publicación: 12.06.2002
9. DS No. 009-2004-EF, establece medidas para el tratamiento de mercancías provenientes de zonas francas. Fecha de Publicación: 20.01.2004
10. DS No. 193-2005-EF, establece medidas de facilitación para el control del valor en aduana declarado por los importadores frecuentes. Fecha de Publicación: 31.12.2005
11. Procedimiento Específico para la Valoración de Mercancías según el Acuerdo del Valor de la OMC, INTA PE.01.10a
12. Convenio de Kyoto – Directivas del Anexo General Capítulo VI, Directivas sobre Control Aduanero
13. Convenio de Kyoto – Directivas del Anexo General Capítulo VII, Aplicaciones de la Tecnología de la Información

X.- ANEXOS

ANEXO 1

Correspondiente a la hoja Tabla x Importancia de las Subpartidas por el Valor FOB del libro Valor por Subpartida Arancelaria años 2003 – 2007. (Dada la extensión de esta tabla que tiene **912 filas**, cuya inserción en el formato impreso de la presente tesis alcanza las 30 páginas, sólo adjuntamos el listado de aquellas subpartidas que superan el 1.00% del valor FOB total recaudado por la importación de aquellas mercaderías por las que se declaro regalías. La tabla completa se adjunta en formato digital. El análisis a nivel de subpartidas se hizo teniendo como muestra las 10 principales subpartidas las que determinan un porcentual acumulado del 29.99%.

Nº de importancia	SUBPARTIDA NACIONAL	03	04	05	06	07	Total General	%
1º	401120000	3.313.283,70	3.551.787,41	4.501.533,84	5.246.158,13	1.520.542,94	18.133.306,02	3,72%
2º	481840000	3.167,47	2.691.518,52	5.607.346,24	7.196.994,48	1.569.606,64	17.068.633,35	3,50%
3º	640299000	1.597.099,38	2.406.152,13	3.671.231,58	7.996.596,68	1.392.760,80	17.063.840,57	3,50%
4º	3004902900	2.382.859,53	3.104.972,90	2.876.205,69	2.940.005,19	3.422.678,38	14.726.721,68	3,02%
5º	340111000		4.126.088,77	3.057.098,75	3.479.590,23	3.891.608,27	14.554.386,02	2,98%
6º	401163000	612.991,62	541.842,67	2.330.552,18	4.805.985,69	6.038.559,32	14.329.931,48	2,94%
7º	1901909000		702.577,88	3.505.721,62	4.062.764,32	5.497.663,70	13.768.727,52	2,82%
8º	2106901000		2.835.791,97	3.387.527,10	3.546.453,75	3.889.033,77	13.658.806,58	2,80%
9º	330610000		11.112.860,64	713.018,57	625.824,57	328.102,43	12.779.806,22	2,62%
10º	851761000					10.135.565,91	10.135.565,91	2,08%
11º	402991000		649.605,92	2.472.350,22	3.012.849,12	3.792.261,04	9.927.066,30	2,04%
12º	2106902010		2.189.302,15	3.120.579,90	3.129.647,60	1.355.435,18	9.794.964,83	2,01%
13º	210130000		393.616,64	2.444.088,05	3.121.906,15	3.554.285,68	9.513.846,52	1,95%
14º	330590000	26.344,89	109.831,76	2.455.580,48	3.172.359,78	3.499.652,39	9.263.769,30	1,90%
15º	1704101000	19.028,15			3.221.352,93	5.386.521,42	8.626.902,50	1,77%
16º	330510000	23.926,43	465.441,04	2.372.999,29	2.496.853,67	3.095.473,45	8.454.693,88	1,73%
17º	2309109000		300.679,36	2.171.871,37	2.436.620,50	2.906.380,56	7.815.551,78	1,60%
18º	1704901000				3.113.334,32	4.661.383,89	7.774.718,21	1,59%
19º	6404190000	134.922,00	221.913,13	147.871,10	2.645.251,61	4.621.498,96	7.771.456,80	1,59%
20º	6403990000	264.525,20	837.377,51	898.285,67	4.307.368,96	1.215.701,57	7.523.258,91	1,54%
21º	6402999000					7.157.067,37	7.157.067,37	1,47%
22º	3307200000		611.785,85	1.896.870,88	1.893.165,75	2.733.700,62	7.135.523,09	1,46%
23º	401110000	2.235.609,35	2.056.529,63	1.145.225,98	1.395.583,21	236.994,64	7.069.942,80	1,45%
24º	401194000	1.150.504,61	911.053,65	950.540,11	1.473.875,54	1.786.535,91	6.272.509,82	1,29%
25º	151710000		21.838,06	1.765.281,38	2.179.023,18	2.184.070,76	6.150.213,38	1,26%
26º	4818402000					5.948.170,35	5.948.170,35	1,22%
27º	4011201000					5.835.267,20	5.835.267,20	1,20%
28º	8525201900			2.428.647,04	1.191.582,79	2.044.815,96	5.665.045,79	1,16%
29º	1901101000		410.227,07	1.157.356,63	1.705.258,65	2.296.197,63	5.569.039,98	1,14%
30º	8517700000					5.505.202,67	5.505.202,67	1,13%

ANEXO 2

Listado de las Secciones y Capítulos del Arancel Nacional de Aduanas

Sección I

ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL

Cáp.

- 1** Animales vivos
- 2** Carne y despojos comestibles
- 3** Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
- 4** Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
- 5** Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte

Sección II

PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

- 6** Plantas vivas y productos de la floricultura
- 7** Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
- 8** Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
- 9** Café, té, yerba mate y especias
- 10** Cereales
- 11** Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
- 12** Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
- 13** Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
- 14** Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte

Sección III

GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL

- 15** Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal

Sección IV

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS

- 16** Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
- 17** Azúcares y artículos de confitería
- 18** Cacao y sus preparaciones
- 19** Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
- 20** Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas

- 21 Preparaciones alimenticias diversas
- 22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
- 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
- 24 Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados

Sección V

PRODUCTOS MINERALES

- 25 Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
- 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas
- 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales

Sección VI

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS

- 28 Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
- 29 Productos químicos orgánicos
- 30 Productos farmacéuticos
- 31 Abonos
- 32 Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas
- 33 Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
- 34 Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable
- 35 Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
- 36 Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
- 37 Productos fotográficos o cinematográficos
- 38 Productos diversos de las industrias químicas

Sección VII

PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

- 39 Plástico y sus manufacturas
- 40 Caucho y sus manufacturas

Sección VIII

PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE LABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA

- 41 Pielés (excepto la peletería) y cueros.

- 42 Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.
- 43 Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial.

Sección IX

MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA

- 44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.
- 45 Corcho y sus manufacturas.
- 46 Manufacturas de espartería o cestería

Sección X

PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES

- 47 Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)
- 48 Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
- 49 Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados

Sección XI

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

- 50 Seda
- 51 Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
- 52 Algodón
- 53 Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
- 54 Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materias textiles sintéticas o artificiales
- 55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
- 56 Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
- 57 Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
- 58 Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
- 59 Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
- 60 Tejidos de punto
- 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
- 62 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
- 63 Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

Sección XII

CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO

- 64 Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
- 65 Sombreros, demás tocados y sus partes
- 66 Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes
- 67 Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello

Sección XIII

MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS

- 68 Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
- 69 Productos cerámicos
- 70 Vidrio y sus manufacturas

Sección XIV

PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS

- 71 Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

Sección XV

METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES

- 72 Fundición, hierro y acero
- 73 Manufacturas de fundición, hierro o acero
- 74 Cobre y sus manufacturas
- 75 Níquel y sus manufacturas
- 76 Aluminio y sus manufacturas
- 77 *(Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado)*
- 78 Plomo y sus manufacturas
- 79 Cinc y sus manufacturas
- 80 Estaño y sus manufacturas
- 81 Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias
- 82 Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común
- 83 Manufacturas diversas de metal común

Sección XVI

MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS

- 84** Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
- 85** Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Sección XVII

MATERIAL DE TRANSPORTE

- 86** Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación
- 87** Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
- 88** Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
- 89** Barcos y demás artefactos flotantes

Sección XVIII

INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS

- 90** Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
- 91** Aparatos de relojería y sus partes
- 92** Instrumentos musicales; sus partes y accesorios

Sección XIX

ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS

- 93** Armas, municiones, y sus partes y accesorios

Sección XX

MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS

- 94** Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas.
- 95** Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.
- 96** Manufacturas diversas.

Sección XXI

OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGÜEDADES

- 97** Objetos de arte o colección y antigüedades

ANEXO 3

Correspondiente a la Hoja denominada Tabla de Empresas por Importancia del cuaderno

Excel EMPRESA_DUA_FOB_REGALIA_2003_2007

EMPRESAS	03	04	05	06	07	Total general	%	% Acum
NESTLE PERU S A		254.509,75	1.113.925,01	1.353.223,64	1.716.260,46	4.437.918,86	14,58%	14,58%
UNILEVER ANDINA PERU S.A.		188.299,01	1.267.279,27	1.187.390,02	1.292.562,42	3.935.530,71	12,93%	27,50%
L'OREAL PERU S.A.			868.603,05	1.259.964,47	1.643.276,59	3.771.844,11	12,39%	39,89%
CADBURY ADAMS PERU S.A.				943.102,59	1.621.767,21	2.564.869,79	8,42%	48,31%
ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU	1.417,24	75.332,63	62.651,80	913.561,70	1.048.952,24	2.101.915,61	6,90%	55,22%
CLARIANT (PERU) SA	232.647,76	491.410,38	464.627,00	365.680,37	351.380,61	1.905.746,13	6,26%	61,47%
COLGATE-PALMOLIVE PERU S A		1.516.395,80	47.042,75			1.563.438,55	5,13%	66,61%
PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A.		162.446,04	355.934,75	441.607,29	522.814,01	1.482.802,09	4,87%	71,48%
EMPRESAS COMERCIALES S A	127.942,85	162.622,71	194.547,89	247.862,87	220.521,42	953.497,74	3,13%	74,61%
T.J.C. PERU S.A		94.722,10	219.473,92	209.620,33	406.668,97	930.485,32	3,06%	77,67%
COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.	112.904,85	114.404,86	157.162,04	220.354,60	276.414,91	881.241,26	2,89%	80,56%
KRAFT FOODS PERU S.A.		131.789,69	171.898,10	180.718,27	167.497,41	651.903,47	2,14%	82,70%
QUIMICA SUIZA S A	95.743,59	106.919,47	92.101,68	106.524,78	112.177,77	513.467,29	1,69%	84,39%
CIA ERICSSON S.A		117,00	60.829,30	70.778,14	338.831,85	470.556,29	1,55%	85,93%
ASCENSORES SCHINDLER DEL PERU S A				151.390,99	239.789,84	391.180,83	1,28%	87,22%
CEREALES C.P.W. PERU S.R.L.		19.133,02	83.860,31	106.750,95	139.222,44	348.966,72	1,15%	88,36%
DROGUERIA LA VICTORIA S.A.C.					286.815,59	286.815,59	0,94%	89,31%
V F PERU. S.A.	32.198,55	5.906,46	105.116,50	106.178,39	29.236,62	278.636,52	0,92%	90,22%
SAGA FALABELLA S A		45.413,03	98.110,88	64.091,14	56.988,14	264.603,18	0,87%	91,09%
SIKA PERU S.A.			47.386,53	74.757,53	110.329,17	232.473,23	0,76%	91,85%
KELLOGG DE PERU S.A.C.		14.395,90	95.164,65	58.802,35	47.357,53	215.720,43	0,71%	92,56%
PRODUCTOS TISSUE DEL PERU S.A. O PROTISA-PERU S.A.		3.219,54	60.917,56	40.655,28	67.827,56	172.619,95	0,57%	93,13%
JOHNSON DIVERSEY PERU S.A.C			25.255,15	64.251,22	77.468,28	166.974,65	0,55%	93,68%
FASHION COMPANY S.A.C		20.068,01	34.120,87	58.642,30	53.246,78	166.077,96	0,55%	94,22%

ANEXO 4

**TABLA DE EMPRESAS IMPORTADORAS DE MERCANCIAS POR LAS QUE
SE DECLARÓ REGALÍAS DURANTE EL PERÍODO 2003-2007 Y QUE
FUERON OBJETO DE CONTROL POSTERIOR**

	A	B	D	L	M	N
	EMPRESAS	CONTROLADA	AÑO	ADUANA	AÑO	DUA
1	NESTLE PERU S A	SI	07	118	04	001639
2	UNILEVER ANDINA PERU S.A.	SI	07	172	04	009873
3	L'OREAL PERU S.A.	SI	04	235	02	002211
4	CADBURY ADAMS PERU S.A.	SI	06	118	03	128780
5	ADIDAS CHILE LIMITADA SUCURSAL DEL PERU	SI	07	118	04	029493
6	COLGATE-PALMOLIVE PERU S A	SI	03	118	02	009675
7	PRODUCTOS SANCELA DEL PERU S.A.	SI	06	118	03	022691
8	EMPRESAS COMERCIALES S A	SI	02	118	01	068813
9	T.J.C. PERU S.A	SI	06	235	03	013580
10	COMPAÑIA GOODYEAR DEL PERU S.A.	SI	02	118	00	048473
11	KRAFT FOODS PERU S.A.	SI	06	118	03	004785
12	QUIMICA SUIZA S A	SI	07	235	03	043484
13	CIA ERICSSON S.A.	SI	07	235	04	043198
14	ASCENSORES SCHINDLER DEL PERU S A	SI	02	118	00	070283
15	CEREALES C.P.W. PERU S.R.L.	SI	04	118	00	081320
16	DROGUERIA LA VICTORIA S.A.C.	SI	09	235	07	028148
17	V F PERU. S.A.	SI	04	172	00	049669
18	SAGA FALABELLA S A	SI	07	118	04	137316
19	SIKA PERU S.A.	SI	05	118	02	087838
20	PRODUCTOS TISSUE DEL PERU S.A. O PROTISA-PERU	SI	03	118	02	062639
21	JOHNSON DIVERSEY PERU S.A.C	SI	06	118	03	045772
22	INDUSTRIAS WINDSOR S.A.C.	SI	05	118	04	165783
23	YOBEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT S.A.	SI	04	118	01	118696
24	LUMICENTER S A	SI	04	118	03	064177
25	LABORATORIOS ROEMMERS S A	SI	04	235	03	074800
26	CIA INDUSTRIAL CONTINENTAL SRL	SI	05	118	03	110663
27	HONDA DEL PERU S.A	SI	02	118	01	132159
28	NOVARTIS BIOSCIENCES PERU S.A.	SI	01	118	01	103008
29	CARVAJAL S. A.	SI	05	118	03	006584
30	DIB PERU S.A.C.	SI	06	118	04	005475
31	ALBIS S.A.	SI	03	118	02	054141
32	SANMAREE PTY LTD; SUCURSAL DEL PERU	SI	08	118	06	040114
33	CLARIANT (PERU) SA	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
34	KELLOGG DE PERU S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
35	FASHION COMPANY S.A.C	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
36	SNACKS AMERICA LATINA PERU S.R.L.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
37	WIKI DISCOS S.A.C	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
38	SONY MUSIC ENTERTAINMENT PERU S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
39	BRITISH AMERICAN TOBACCO DEL PERU S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
40	UNIVERSAL MUSIC PERU S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
41	HONDA SELVA DEL PERU S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.

42	TRADING FASHION LINE S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
43	TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
44	A JAIME ROJAS REPRESENTACIONES GRLES S A	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
45	AMERICA MOVIL PERU S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
46	PRODUCTOS PARAISO DEL PERU S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
47	INVERSIONES K.N.N. S.A.C	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
48	PRAGMA DE PUBLICIDAD S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
49	FABRICA DE BICICLETAS Y COCHES S.A	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
50	DISTRIBUIDORA DEPORTIVA PUMA S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
51	INNOVA ANDINA S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
52	CIFARMA S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
53	SCHREDER PERU S.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
54	TOPY TOP S A	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
55	INVERSIONES VELAOCHAGA S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
56	WORLD S.A.C.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
57	PERUFARMA S A	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
58	TAI HENG S A	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
59	WARNER BROS (SOUTH) INC	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
60	TABACALERA NACIONAL S.A.A.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
61	IMPORT RONALD & CRISTHIAN S.R.L.	NO	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.